

平成29年度 伴走型小規模事業者支援推進事業

# やましろ地域経済動向調査報告書

平成29年10月

やましろ商工会

土井合同事務所 土井 一海

# 目 次

第1章 地域経済動向調査の概要	2
(1) 地域の経済動向調査内容	2
(2) やましろ商工会及びやましろ地域の概要	2
(3) やましろ地域における企業活動の状況	4
(4) 調査方針や期間・方法	5
第2章 地域経済動向調査結果	6
1. 岩国市の経済	6
(1) 岩国市の人口	6
(2) 岩国市の産業	6
(3) 第2次岩国市総合計画	7
(4) 岩国市地域創成計画	11
(5) 岩国市中山間地域振興基本計画	11
2. 山口県の経済情報	13
(1) 山口県金融経済情勢(2017年9月)	13
(2) 山口県金融・経済レポート	14
3. RESASを活用した地域経済の動向	16
(1) RESASとは	16
(2) RESASでみる岩国市の動向	16
4. 業種・業界及び商品・技術情報	21
(1) 業種・業界情報	21
(2) 商品・技術・経営情報	21
5. 経営情報	22
(1) J-NET21の「経営自己診断システム」を活用した経営分析	22
(2) 事業承継	26
(3) 経営課題の解決へ向けて	30
6. やましろ商工会の経営支援の取り組み	40
7. 補助金等の情報	41
(1) 平成28年度補正「小規模事業者持続化補助金」	41
(2) 平成28年度補正「ものづくり補助金」	42
(3) 平成28年度やまぐち地域中小企業育成事業助成金	43
(4) チャレンジやまぐち中小企業総合支援事業	45
(5) 業務改善助成金	47
(6) 平成30年度 中小企業・小規模事業者関係概算要求等の概要	48

## 第1章 地域経済動向調査の概要

### (1) 地域の経済動向調査内容

経済動向は外部環境等の影響が大きく、行政や各関係機関とも連携したうえで常に最新情報を更新整理し、小規模事業者にタイムリーな情報提供を行うことで新たなビジネスチャンスにつなげる。

今年度は企業から得られた情報に加えて、関係機関などが実施している多様な調査内容の分析を外部専門家に依頼し、昨年度の調査結果などと合わせ、各企業への情報提供を実施する。

### (2) やましろ商工会及びやましろ地域の概要

やましろ商工会は、平成19年(2007年)4月1日、山口県東部の広島県境と島根県境に接する岩国市(旧玖珂郡)北部の4商工会(錦町・美川町・美和町・本郷村)が合併して誕生した。また、これらの自治体は、2006年3月20日、岩国市および玖珂郡内の町村(和木町を除く)と合併した。

#### ① 山代(やましろ)地域

岩国市北部は、古くから山代地方と呼ばれ、錦側と小瀬川の中流域で風光明媚に地域である。西中国山地国定公園の西南端にかかり瀬戸内海側に位置し、山陽新幹線や山陽自動車道・中国自動車道が近くに通る、世界遺産の宮島にも比較的近い地域である。

平安時頃から「周防山代庄」と呼ばれ、歴史や文化を共有し、江戸時代の「山代紙」は全国的に有名で、現在でも「山代」の名称は「山代神楽」などと愛着を持って使われている。

#### ② 合併前の各地域の概況 (Wikipediaより抜粋)

##### 【錦町】

地理	山口県で最も標高の高い地域にあり、県内一番の寂地山がある。錦川とその支流の宇佐川が町内を流れ、その川沿いに町が開けている。宇佐川の支流である寂地川は、名水百選にも選ばれ、美しい清流と緑を求める人が夏季には集まる。
歴史	宇佐城は、昔の地頭の居城として有名だが、天正年間には、刀禰大倉左衛門尉が住み、処務をこなしていた。ところが、この男は私欲深く、宰判の農民は困苦していた。ある日、広兼兵衛助というものが大倉左衛門尉の所へ行ったが、口論刃傷に及び、ついに兵衛助左衛門は討たれてしまった。そこで、兵衛助の一子松之助が大いに怒り、速やかに父の恨みを晴らそうとした。そこで、一族の弘民部太夫恒国藤左衛門、国本孫太郎と三人で相談したが、まだ、力が足りないと考えて、大原村の宇佐川孫兵衛(宇佐郷を開拓した土豪の子孫)に助太刀を頼んだ。本望を達したならば、刀禰の給料を渡すことを約束して日取りを決めた。ところがその日になって、孫兵衛が遅れてしまった。仕方なく、三人で大倉の家に乱入して戦いを挑み、数刻後終に左衛門尉をはじめ、その子道満と奴僕隼人弥九郎を討ち取った。ところが、嫡子の智元がその場を抜け出し、深谷に逃げ隠れた。この三人

	はその後を追い、丸子山という高山で刺し殺した。ついに復讐を果たし、大倉一家と奴僕七人の死体を穴に埋めて、石を積んでその印とし、七人墓と呼んだ。しかし、その後、大倉の霊が村民に祟って災いをなしたので、その霊を神に祭って霊を鎮めた。これを黄幡社という。その後、智元を討ち取った丸子山を、智元の丸子と呼ぶようになった。
沿革	1955年（昭和30年）4月1日 - 広瀬町・深須村・高根村が合併して発足。 2006年（平成18年）3月20日 - 由宇町・玖珂町・本郷村・周東町・美川町・美和町が岩国市と合併し、改めて岩国市が発足。同日錦町廃止。
名所・旧跡・ 観光	道の駅ピュアラインにしき 寂地峡 木谷峡 雙津峡温泉 深谷峡温泉 らかんスカイパーク まちぐるみ博物館（広瀬商店街） とことこトレイン - 岩日線未成線路のうち、錦町～雙津峡温泉の間を走っている。詳細については、錦川鉄道ホームページを参照。 <a href="http://www.nishikigawa.com">http://www.nishikigawa.com</a>

#### 【美川町】

地理	山口県の東部にあった町。2006年3月20日、岩国市および玖珂郡内の町村（和木町を除く）と合併し、新たに岩国市となり、町域は岩国市美川町（みかわまち）となった。 町内を南北に錦川が流れる。昔はタングステン等の鉱山で栄えた町である。現在は廃坑道などを利用した観光（美川ムーバレー）などに力を注いでいる。
沿革	1955年（昭和30年）7月20日 - 河山村・桑根村が合併して美川村が発足。 1959年（昭和34年）4月1日 - 美川村が町制施行して美川町となる。 2005年（平成17年）9月6日 - 台風14号の影響により錦川が氾濫し、南桑（なぐわ）地区を中心に多数の世帯で家屋が浸水。 2006年（平成18年）3月20日 - 岩国市・由宇町・玖珂町・本郷村・周東町・錦町・美和町と合併し、改めて岩国市が発足。同日美川町廃止。
名所・旧跡・ 観光	地底王国美川ムーバレー 観音水車でかまるくん カジカガエル生息地（天然記念物）

#### 【美和町】

地理	山口県の中央部にあった町。2006年3月20日、岩国市および玖珂郡内の町村（和木町を除く）と合併し、新たに岩国市となり、町域は岩国市美和町（みわまち）となった。
沿革	1955年（昭和30年）4月1日 - 秋中村・賀見畑村が合併して美和町が発足。 1956年（昭和31年）9月30日 - 坂上村と合併し、改めて美和町が発足。 2006年（平成18年）3月20日 - 岩国市・由宇町・玖珂町・本郷村・周東町・

	錦町・美川町と合併し、改めて岩国市が発足。同日美和町廃止。
名所・旧跡・ 観光	真珠湖（小瀬川ダム） 弥栄湖（弥栄ダム） 山代湖（生見川ダム） 弥栄大橋 レイクプラザやさか 美和パークゴルフ場

【本郷村】

地理	山口県の東部にあった村。2006年3月20日、岩国市および玖珂郡内の町村（和木町を除く）と合併して新たに岩国市となり、村域は岩国市本郷町（ほんごうまち）となった。 山口県で最後まで残っていた村である。
歴史	中世においては、傀儡の大内氏を立てた陶氏の勢力伸長・先駆的地域に位置している。陶氏と安芸の国衆の勢力争いにおいては、陶氏の先鋒的な役割を担わされた。宮島の合戦前の小競り合い（折敷畑の戦い）において、山代衆が廿日市に遠征し安芸の国衆に敗れている。宮島の合戦後に行われた毛利氏（安芸の国衆首領）の征討戦では山代地方では成君寺城の戦いがあったとされるが、全体としては激しい抵抗戦は起こっていない。関ヶ原の戦いの結果、防長2州に移封された毛利氏の政策は、国境の守りとして山代地方を重視し代官所が置かれていた。また、この時代開かれたと思われる集落は一様に士分として認められた所もある。地勢として山間地域であるため楮・三桮の生産があり、耕作地の地力維持に必要な茅・草には事欠かず、農地の生産性は比較的高かったと思われる。ここに目をつけた。毛利藩では高い税率を課して、藩財政の潤沢を図っているが、結果として山代一揆を起こしている。
沿革	1889年（明治22年）4月1日 - 町村制の施行により、本郷村・宇塚村・西黒沢村・本谷村の区域をもって発足。 1911年（明治44年）7月1日 - 河波村の一部（大字波野）を編入。 2006年（平成18年）3月20日 - 岩国市・由宇町・玖珂町・周東町・錦町・美川町・美和町と合併し、改めて岩国市が発足。同日本郷村廃止。
名所・旧跡・観 光	羅漢山 特産品加工施設「山代の里」

(3) やましろ地域における企業活動の状況

平成28年に実施した小規模企業支援ニーズ、建設業「経済動向」調査及び小売業「需要動向」調査から、経営課題をまとめる。

① 建設業の動向及び経営課題

- ・ 代表者の年代は、「50歳代」が各9件（47.4%）で最も多く、「49歳以下」は少なく、「60歳代」以上は37%と高齢化している。

- ・ 親族に後継者がいるのは 8 件 (42.1%) で、親族以外の後継者は 0 件。後継者なしが 11 件 (57.9%) あり事業承継対策が求められている。
- ・ 経営上の課題は、「従業員の確保」と「景気や需要の低迷」の各 7 件 (36.8%) が最も多く、3 番目は「人件費の増加」と「熟練技術者の確保難」で、人に関する経営上の課題が多い。

## ② 小売業の動向及び経営課題

- ・ 代表者の年代は、「70 歳以上」が 14 件 (45.2%) で最も多く、2 番目が「60 歳代」が各 11 件 (35.5%) で、「60 歳代」以上が 80%を超え高齢化している。
- ・ 今後の経営方針は、「将来的に廃業も考えている」が 16 件 (51.6%) と最も多く、続いて「現状を維持しながら効率化を図る」が 14 件 (45.2%)。
- ・ 経営方針達成に必要な取組は、「現状を把握し、将来への展望や効率化を分析するための自社経営分析」が 8 件 (25.8%) で最も多く、続いて「スキル (知識や技術、情報等) を向上するための勉強会やセミナーへの参加」が 5 件 (16.1%)。

## (4) 調査方針や期間・方法

### ① 調査方針

平成 28 年度に実施した「小規模企業支援ニーズ調査」で明らかになった、以下のやましろ商工会の特性を踏まえ、経営環境の変化に対応するための、当該地域の人口動態や業界情報、経営情報を収集し提供する。

- ・ 経営者の高齢化が進む半面、後継者のいない企業が増加し、小売業では廃業を考えている企業が半数あり、事業承継対策が喫緊の課題である。
- ・ 経営上の課題は、「従業員の確保」と「景気や需要の低迷」等の売上確保で、これを克服するため、現状を把握し、将来への展望や効率化を分析するためのツールが必要。

### ② 調査期間

- 調査・編集期間：平成 29 年 7 月 31 日～平成 29 年 10 月 31 日
- 調査内容：行政が実施する国勢調査・経済センサス、消費者動向等の調査結果から必要な情報を収集し、取りまとめる。

### ③ 調査のとりまとめにあたって

- ・ 国・県・市の統計情報には出典を記載した。
- ・ その他、一般的な経済動向調査についても、著作権に配慮し、とりまとめを行った。

## 第2章 地域経済動向調査結果

### 1. 岩国市の経済

出典：やましろホームページ：該当箇所を抜粋・一部を編集した。

#### (1) 岩国市の人口

総数は漸減傾向で、平成22年と昭和50年を比較すると△17,246、10.7%減少している。大半の地域で人口が減少しているが、旧由宇町と旧玖珂町はともに約2千人、20%程度増加している。

本支所	昭和50年	昭和55年	昭和60年	平成2年	平成7年	平成12年	平成17年	平成22年
総数	161 103	163 692	161 682	158 293	156 347	153 985	149 702	143 857
旧岩国市	111 069	112 525	111 833	109 530	107 386	105 762	103 507	100 166
旧由宇町	7 178	8 620	9 086	9 378	9 822	9 669	9 454	9 113
旧玖珂町	9 358	10 031	10 216	10 343	10 767	11 245	11 118	11 123
旧本郷村	2 004	1 755	1 647	1 584	1 514	1 375	1 239	1 102
旧周東町	15 336	15 685	15 455	14 891	14 849	14 616	14 100	13 399
旧錦町	6 588	6 296	5 322	4 858	4 540	4 219	3 792	3 277
旧美川町	3 361	2 967	2 549	2 283	2 027	1 828	1 637	1 305
旧美和町	6 209	5 813	5 574	5 426	5 442	5 271	4 855	4 372

#### (2) 岩国市の産業

岩国市の事業所数は7,024で、やましろの約35倍、従業者数は61,420人で約18倍の経済圏である。山口県/統計分析課の「50の指標・50の指標でみる市町のすがた（平成27年度版）」で見ると、岩国市は、各指標で1位の項目はなく、第2位が土地総面積、第3位が販売農家数であった。

産業	平成21年7月1日			
	事業所数	従業者数	男	女
総数	7 024	61 420	34 098	27 277
A～B 農林漁業	29	435	370	65
C 鉱業, 採石業, 砂利採取業	3	9	4	5
D 建設業	883	6 611	5 419	1 192
E 製造業	389	8 553	5 706	2 847
F 電気・ガス・熱供給・水道業	11	331	306	25
G 情報通信業	45	290	174	116
H 運輸業, 郵便業	157	3 315	2 857	458
I 卸売・小売業	1 859	11 850	5 470	6 335
J 金融・保険業	119	1 153	533	620
K 不動産業 物品賃貸業	292	804	463	341
L 学術研究, 専門・技術サービス業	233	1 294	897	397
M 宿泊業 飲食サービス業	877	4 959	1 465	3 494
N 生活関連サービス業 娯楽業	640	2 566	1 031	1 535
O 教育, 学習支援業	253	2 764	1 134	1 630
P 医療, 福祉	498	7 753	1 914	5 839
Q 複合サービス業	74	817	444	373
R サービス業(他に分類されないもの)	553	4 288	2 951	1 337
S 公務(他に分類されないもの)	109	3 628	2 960	668

### (3) 第2次岩国市総合計画

※やましろ地区に関係があり、かつ、経済に係る部分を抜粋（一部文章を編集）した。

#### 【岩国市の地域特性】

##### ① 総合計画の構成と期間

- ・ 計画期間は、平成 27（2015）年度から平成 34（2022）年度までの 8 年間。
- ・ 「前期（平成 27（2015）年度～平成 30（2018）年度）」と、「後期（平成 31（2019）年度～平成 34（2022）年度）」に分けて策定する。

##### ② 歴史・文化と観光のまち

- ・ 錦帯橋をはじめとする歴史的・文化的資源は、積極的な継承や活用に期待が高まっています。
- ・ その他にも、寂地峡・弥栄湖・地底王国美川ムーバレー・潮風公園みなとオアシスゆう・道の駅ピュアラインにしき等、魅力的な観光地が市内の随所に点在し、多様な観光資源を有しています。

##### ③ 人口減少が進み、中山間地域は過疎化が進行

- ・ 合併時の平成 18（2006）年から平成 26（2014）年にかけて、減少率は 7.1%となっています。同時期の地域別の人口も、全ての地域で減少しています。特に減少率が高い地域は、美川地域（減少率 28.9%）と本郷地域（減少率 24.9%）、錦地域（減少率 22.2%）であり、中山間地域において、過疎化が顕著に表れています。
- ・ 年々、少子化・高齢化が進行し、市全体の高齢化率が 31.4%に対し、美川地域 60.5%・本郷地域 52.7%・錦地域 52.5%と、著しい少子化・高齢化が見られます。

#### 【産業活力の状況】

##### ① 産業別の状況

- ・ 中山間地域の基幹産業のうち、特に、農業・漁業の活力低下が見られます。農業では、耕地面積が平成 2（1990）年度に比べ 20 年間で半分以下となり、漁業では、漁獲高の減少が続いています。さらに、後継者不足も深刻化しています。
- ・ 製造業は、事業所数・製造品出荷額ともに、全体的に減少傾向となっています。また、商業では、商業事業所数・年間商品販売額ともに、減少傾向となっています。

##### ② 観光産業

- ・ 本市は、山・川・海の豊かな自然資源、錦帯橋や街なみ等の歴史的・文化的資源、多様な観光資源を有しています。
- ・ おおむね 300 万人以上の観光客数となっていますが、全体的に、観光客数に対して宿泊



者数の割合が少なく、日帰りの観光客が多くなっています。

- ・ 岩国錦帯橋空港の開港により、首都圏からのアクセスの利便性が大幅に向上し、新たな企業が立地し雇用の場が生まれています。

## 【基本構想】

### ① 中山間地域のまちづくり方針

- ・ 中山間地域の様々な課題解決に向けた「岩国市中山間地域振興基本計画」を策定し、農山漁村の基盤整備や農林水産業の振興、交通環境の整備、日常生活を支える生活拠点の整備などに取り組み、中山間地域においても安心して暮らし続けられる環境を構築するとともに、集落を維持するための仕組みづくりを推進します。
- ・ あわせて、恵まれた豊かな自然や地域固有の伝統・文化を活用した交流人口の増加による活性化を目指すなど、安心・安全に暮らし続けられる中山間地域の実現に向けた取組を総合的かつ計画的に進めます。

### ② 空港を軸とした活力ある産業と観光のまち

- ・ 日帰り観光客が9割程度を占める、通過型の観光地となっています。こうしたことから、地域資源を磨き上げ、連携することで滞在時間を延ばし、多くの観光客が訪れ、にぎわいあるまちとする取組を進めていく必要があります。
- ・ また、地場産業や既存工業の活力の低下を受けて、若者の流出を防ぎ雇用を創出することが強く求められています。持続的な地域経済の発展に向けて、企業誘致や既存企業の新たな投資を軸として雇用の拡大を図るとともに、新産業の創出や商工業の振興の取組を進める必要があります。

## 【基本計画】

### ① 体験型観光の推進

- ・ 個性ある自然資源や歴史・文化資源、地域の食材・食文化等を発掘・活用し、都市と農山漁村との交流や体験学習の充実を図ります。また、自然と親しめる機会を提供し、市民間の交流を促進します。
- ・ 体験型旅行の誘致・推進により、地域全体で都市部からの住民を受け入れ、一緒になって体験することで、地域住民と都市部住民の交流を深めます。

### ② 農林水産業経営の安定

- ・ 地域の資源を活かした持続的・安定的な農林水産業を確立するため、農地・森林・漁場等の基盤整備や環境保全を進めるとともに、経営意欲の高い農林水産業の担い手を育てます。
- ・ 岩国の気候や風土により育まれた特徴ある農林・畜産・水産物が地域のブランド品となり、所得の安定化や地域の活性化につながるよう、生産や販路開拓の支援・6次産業化・地産地消を進めます。

### ③ 農林水産業を支える担い手づくり

- ・ 農林水産業への新規就業者への支援を図るなど、経営意欲の高い担い手を育成します。
  - ・ 森林施業の集約化を行い、森林所有者の整備意欲を高めます。
- ④ 農山漁村の生産環境の向上と生産基盤の整備
- ・ 優良農地・林道・漁場等の基盤整備や施設管理の省力化・効率化を支援し、経営の安定化を図ります。
  - ・ 中山間地域の集落単位等での、共同活動による施設の保全管理や自然環境の保全活動の取組を促進し、農林水産業の生産環境の維持・向上を図るとともに、地域の生活環境の整備を図ります。
  - ・ 近年拡大している鳥獣被害を防止するため、有効な対策の実施を図ります。
- ⑤ 農林水産業を活用した交流促進
- ・ 朝市や直売所等を巡る体験交流イベントや自然環境と豊かな産物を活かしたグリーン・ツーリズム等を推進します。
  - ・ 体験型観光、食育の取組等と連携して、加工販売施設等を活用し、地場農林・畜産・水産物を食材に使用した料理のPR活動に努めるなど、「人」と「食」との結び付きを深め、地産地消を推進します。
- ⑥ 地域ブランド力の向上
- ・ 本市の伝統野菜や特産品等の定義・基準を明確化するとともに、品種・製品の改良・特色づくり、品質の保証の仕組みづくり等を行い、ブランド力を高めます。また、関連商品や料理メニューの開発、名称のいわれや生産に関するストーリー等、付加価値の向上を図ります。
  - ・ 産地の農林水産業生産団体、食品加工グループや民間企業等による地域ブランドづくり、市内各地域の連携による統一的な岩国ブランドづくりの取組を支援します。

(4) 岩国市地域創成計画

① やましろまち・ひと・しごと創生総合戦略の策定

<p>概要</p>	<p>全国的な人口減少や少子高齢化、東京への人口一極集中を背景に、平成26年11月「まち・ひと・しごと創生法」が成立し、国と地方が一体となって人口減少に歯止めをかけ、地方に活力を取り戻す「地方創生」の取り組みがスタートしました。</p> <p>このような中、本町では、住民、民間、有識者などで構成された「やましろまち・ひと・しごと創生地総合戦略推進委員会」でのご提言をいただくとともに、アンケート調査を実施し、「やましろ人口ビジョン」及び「やましろまち・ひと・しごと創生総合戦略」を策定しました。</p>
<p>人口ビジョン</p>	<p>本町における人口の現状を分析するとともに、人口に関する町民の認識を共有しながら、今後めざすべき将来の方向と人口の将来展望&lt;平成72(2060)年に5,700人の人口規模を維持&gt;を提示するものです。</p> <p>また、同時に策定する「やましろまち・ひと・しごと創生総合戦略」において、まち・ひと・しごと創生の実現に向けた効果的な施策を企画立案する上での基礎となるものと位置付けています。</p>
<p>まち・ひと・しごと創生総合戦略</p>	<p>やましろ人口ビジョンで示した本町の人口の現状と将来の姿を踏まえた上で、将来にわたって活力ある豊かな地域社会を維持するため、本町で「ひと」をつくり、その「ひと」が「しごと」をつくり、「まち」をつくるという、まち・ひと・しごとの創生と、本町経済の持続的な好循環の確立を目指し、国や県等の動向を踏まえながら、「やましろまち・ひと・しごと創生総合戦略」を策定しました。</p> <p>この計画では、平成27年度(2015年度)を初年度とした5年間の取り組みの目標や施策の基本方針を取りまとめており、本町が将来にわたって活力ある地域社会を実現することを目指しています。</p>

(5) 岩国市中山間地域振興基本計画

① 農林水産業の経営支援及び育成に関する主要施策

- ・ 地域農業マスタープランに基づく地域農業の支援
- ・ 農商工等連携による6次産業化の推進
- ・ 農地中間管理機構を介した農地の集積支援
- ・ 日本型直接支払制度の活用促進
- ・ エコファーマーの普及及びエコやまぐち認証農家の育成
- ・ 地域特産物の生産、販売への支援
- ・ 大型農業機械や高性能林業機械の導入支援
- ・ 森林経営計画に基づく森林整備への支援

- ② 担い手の確保・育成に関する主要施策
- ・ 新規就農者の確保・育成のための経営安定対策事業の推進
  - ・ 緑の雇用事業による新規林業就業者の確保・育成
  - ・ 農林業の経営意欲の高い担い手に対する支援事業の推進
  - ・ 農業関係融資制度による経営基盤の拡大及び安定化
  - ・ 集落営農法人等の地域の中心経営体の育成
- ③ 生産環境の向上と生産基盤の整備に関する主要施策
- ・ 農地や農業用施設の整備など農業生産基盤整備事業の推進
  - ・ 林道開設など林業基盤整備事業の推進
  - ・ 治山事業の推進
  - ・ 港湾施設、海岸保全施設、水産基盤及び漁場の整備
  - ・ 栽培漁業の推進
  - ・ 有害鳥獣の防護対策と捕獲対策の推進
- ④ 農林水産業を活用した交流促進に関する主要施策
- ・ 市民農園などを活用した農作業体験の推進
  - ・ 朝市などを活用した交流イベントの推進
  - ・ 森林公園などを活用した森林体験学習の推進
  - ・ 森林体験交流施設などを活用した里山交流の推進
- ⑤ 商工業の経営基盤の強化に関する主要施策
- ・ 岩国市制度融資の促進
  - ・ 地域資源の活用
- ⑥ 体験型観光の推進に関する主要施策
- ・ 体験型教育旅行の拡大に向けた実施体制・連携の強化
  - ・ スロー・ツーリズムの推進
  - ・ 情報発信の強化
  - ・ 自然体験教室の開催
  - ・ 体験型旅行の誘致
  - ・ 体験交流プログラムの開発、ブランド化

## 2. 山口県の経済情報

出典：日銀下関支店ホームページ：該当箇所を抜粋・一部を編集した。

### (1) 山口県金融経済情勢（2017年9月）

#### ① 概況

県内景気は、基調としては緩やかに回復している。

需要項目別にみると、公共投資は、高水準ながら緩やかな減少傾向にある。輸出は、前年を下回った。個人消費は、底堅く推移している。住宅投資は、持ち直しの動きが続いている。設備投資は、緩やかに増加している。

こうした中、生産は、堅調に推移している。雇用・所得情勢をみると、労働需給は引き締まっており、雇用者所得は緩やかに増加している。物価は、前年を下回っている。企業倒産は、落ち着いている。金融面をみると、預金・貸出は、ともに前年を上回っている。貸出金利は、低下している。先行きについては、海外情勢や為替・株価の動向などに注視する必要がある。

#### ② 実体経済

公共投資	公共投資は、高水準ながら緩やかな減少傾向にある。 公共工事請負金額(11月)は、国・県の案件を中心に、前年を下回った(前年比▲26.9%)。
輸出入	輸出は、前年を下回った。貿易統計をみると、輸出(11月、前年比▲1.0%)、輸入(11月、同▲5.6%)ともに前年を下回った。
個人消費	個人消費は、底堅く推移している。 耐久消費財は、乗用車新車登録台数(11月、前年比+8.4%)は前年を上回った一方、家電大型専門店販売額(11月、同▲0.2%)は前年を下回った。また、百貨店およびスーパー販売額(11月、同+1.0%)は、前年を上回った。コンビニエンスストア販売額(11月、同+3.8%)は、前年を上回った。ホームセンター販売額(11月、同+2.1%)は、前年を上回った。このほか、旅行取扱高(11月、同+1.7%)は、前年を上回った。
住宅投資	住宅投資は、持ち直しの動きが続いている。 新設住宅着工戸数(11月)は前年を上回った(前年比+22.4%)。
設備投資*	設備投資は、緩やかに増加している。 建築着工床面積(非居住用、11月)は、前年を上回った(前年比+89.4%)。企業の設備投資(2016年12月調査)は、製造業、非製造業ともに増加計画となっている。
生産	生産は、堅調に推移している。 鉱工業生産指数(10月)は、前月比低下した(前月比▲2.5%)。 11月入り後の主要製造業の動向をみると、素材業種では、化学が定期修理の終

	了とともに稼働率を上昇させているほか、非鉄金属、窯業・土石が高操業を維持している。鉄鋼は、持ち直している。また、加工業種では、輸送機械、生産用機械などが高操業となっている。
企業収益*	企業収益（2016年12月調査）は、非製造業が減益計画となっているものの、製造業が増益計画となっていることから、全体でも増益計画となっている。
雇用・所得	雇用・所得情勢をみると、労働需給は引き締まっており、雇用者所得は緩やかに増加している。 有効求人倍率（11月、1.44倍、前月比+0.01ポイント）は前月を上回った。 常用雇用者数（10月、前年比+1.6%）は前年を上回った。現金給与総額（10月、同▲0.2%）は前年を下回った。
物価	物価は、前年を下回っている。 消費者物価指数（除く生鮮食品、11月）は、前年を下回った（前年比▲0.3%）。

### ③ 企業倒産

企業倒産	企業倒産は、落ち着いている。 11月は、件数（前年比+50.0%）は前年を上回った一方、負債総額（同▲70.6%）は前年を下回った。
------	---

### ④ 金融

預金 貸出	預金・貸出は、ともに前年を上回っている。 県内金融機関（銀行、信金）の預金、貸出の動向（11月）をみると、預金（前年比+2.4%）、貸出（同+7.0%）ともに前年を上回った。
貸出約定 平均金利	貸出金利は、低下している。 貸出約定平均金利（11月）は、前月に比べ、短期（前月比▲0.012%ポイント）、長期（同▲0.003%ポイント）ともに低下し、総合（同▲0.003%ポイント）でも低下した。

## （2）山口県金融・経済レポート

### 「2016年の山口県経済と2017年の展望」

2017年の 実体経済	海外経済の動向等、不確実性が高い状況にあるが、日本経済が、海外経済の回復やきわめて緩和的な金融環境、政府の大型経済対策を背景に緩やかに拡大していく中、山口県の景気も、この動きに沿って緩やかな回復基調が続くと予想される。 主要項目別には、公共投資の減少、住宅投資の持ち直し一服というマイナス要因が想定されるものの、足もとの為替水準や国際商品市況を前提とすれば輸出の増加が見込まれるほか、設備投資も引き続き高水準となり、鉱工業生産も増
----------------	--

加するとみられる。また、個人消費も、雇用・所得環境の着実な改善を背景に、底堅さを維持するものとみられ、デスティネーションキャンペーンや国際定期便・クルーズ船による観光客の増加が追い風となることを期待する声も聞かれている。

こうした展望に対する最大のリスク要因としては、海外の政治経済情勢とその影響が挙げられる。それらの動きによって、世界経済の伸び悩みや大幅な円高・株安に向かう展開となれば、企業の設備投資や個人消費を下押しする可能性がある。



### 3. RESASを活用した地域経済の動向

#### (1) RESASとは

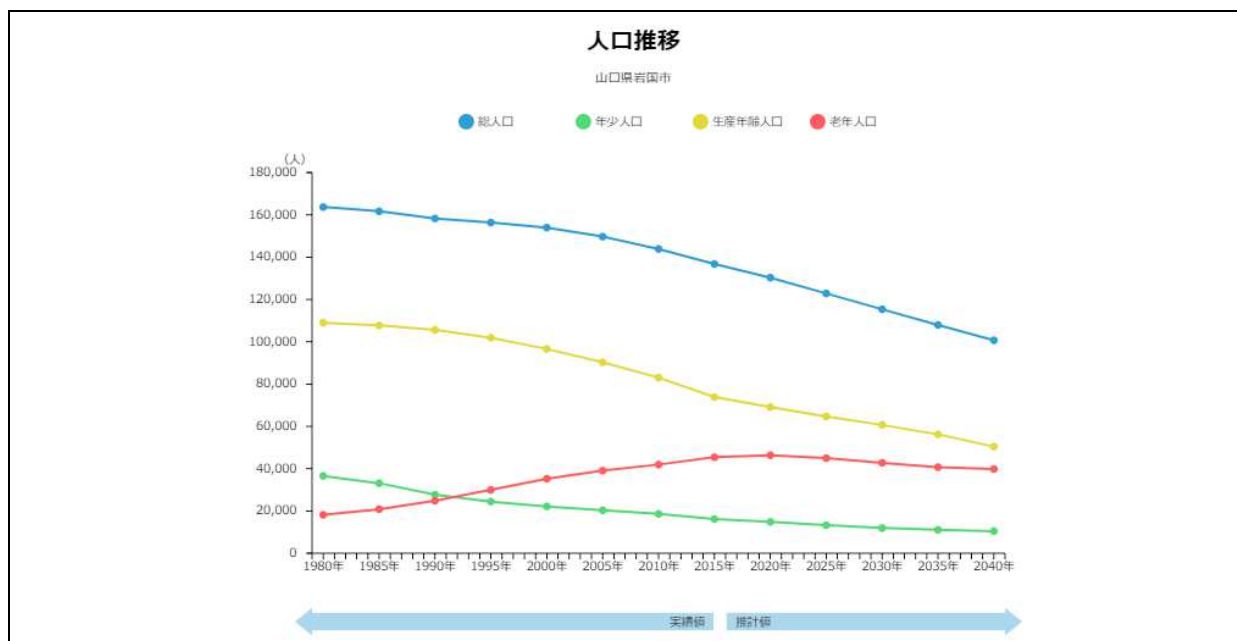
RESAS（地域経済分析システム）は、産業構造や人口動態、人の流れなどの官民ビッグデータを集約し、可視化するシステムで、地方創生の様々な取り組みを情報面から支援するために、経済産業省と内閣官房（まち・ひと・しごと創生本部事務局）が提供している。

システムの機能は以下のとおり。

<p><b>1. 人口マップ</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>1-1. 人口構成</li> <li>1-2. 人口増減</li> <li>1-3. 人口の自然増減</li> <li>1-4. 人口の社会増減</li> <li>1-5. <b>新卒者就職・進学</b></li> <li>1-6. 将来人口推計</li> <li>1-7. <b>人口メッシュ</b></li> <li>1-8. <b>将来人口メッシュ</b></li> </ul> <p><b>2. 地域経済循環マップ</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>2-1. 地域経済循環図</li> <li>2-2. 生産分析</li> <li>2-3. 分配分析</li> <li>2-4. 支出分析</li> <li>2-5. 労働生産性等の動向分析</li> </ul> <p><b>3. 産業構造マップ</b></p> <p>&lt;全産業&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>3-1-1. 全産業の構造（一部※）</li> <li>3-1-2. 稼働力分析</li> <li>3-1-3. 企業数</li> <li>3-1-4. 事業所数</li> <li>3-1-5. 従業者数（事業所単位）</li> <li>3-1-6. 付加価値額（企業単位）</li> <li>3-1-7. 労働生産性（企業単位）</li> </ul> <p>&lt;製造業&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>3-2-1. 製造業の構造</li> <li>3-2-2. 製造業の比較</li> <li>3-2-3. 製造品出荷額等</li> </ul> <p>&lt;小売・卸売業（消費）&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>3-3-1. 商業の構造</li> <li>3-3-2. 商業の比較</li> <li>3-3-3. 年間商品販売額</li> <li>3-3-4. 消費の傾向（POSデータ）</li> <li>3-3-5. <u>From-to分析（POSデータ）</u></li> </ul>	<p>&lt;農業&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>3-4-1. 農業の構造</li> <li>3-4-2. 農産物販売金額</li> <li>3-4-3. 農地分析</li> <li>3-4-4. 農業者分析</li> </ul> <p>&lt;林業&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>3-5-1. 林業総収入</li> <li>3-5-2. 山林分析</li> <li>3-5-3. 林業者分析</li> </ul> <p>&lt;水産業&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>3-6-1. 海面漁獲物等販売金額</li> <li>3-6-2. 海面漁船・養殖面積等分析</li> <li>3-6-3. 海面漁業者分析</li> <li>3-6-4. 内水面漁獲物等販売金額</li> <li>3-6-5. 内水面漁船・養殖面積等分析</li> <li>3-6-6. 内水面漁業者分析</li> </ul> <p><b>4. 企業活動マップ</b></p> <p>&lt;企業情報&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>4-1-1. 産業間取引（※）</li> <li>4-1-2. 企業間取引（※）</li> <li>4-1-3. <b>表彰・補助金探採</b></li> <li>4-1-4. 創業比率</li> <li>4-1-5. 経営者平均年齢（※）</li> <li>4-1-6. 黒字赤字企業比率</li> <li>4-1-7. 中小・小規模企業財務比較</li> </ul> <p>&lt;海外取引&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>4-2-1. 海外への企業進出動向</li> <li>4-2-2. 輸出入取引</li> <li>4-2-3. 企業の海外取引額分析</li> </ul> <p>&lt;研究開発&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>4-3-1. 研究開発費の比較</li> <li>4-3-2. 特許分布図</li> </ul> <p><b>凡例</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>赤字：2次で新規リリースされたメニュー</li> <li>緑字：今回データが変更されたメニュー</li> <li>下線：再配置に伴い名称が変更されたメニュー</li> <li>(※)：限定メニュー</li> </ul>	<p><b>5. 観光マップ</b></p> <p>&lt;国内&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>5-1-1. 目的地分析</li> <li>5-1-2. <b>From-to分析（宿泊者）</b></li> <li>5-1-3. <b>宿泊施設</b></li> </ul> <p>&lt;外国人&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>5-2-1. 外国人訪問分析</li> <li>5-2-2. 外国人滞在分析</li> <li>5-2-3. <b>外国人メッシュ</b></li> <li>5-2-4. 外国人入出国空港分析</li> <li>5-2-5. 外国人移動相関分析</li> <li>5-2-6. <u>外国人消費の比較（クレジットカード）</u></li> <li>5-2-7. <u>外国人消費の構造（クレジットカード）</u></li> <li>5-2-8. <u>外国人消費の比較（免税取引）</u></li> <li>5-2-9. <u>外国人消費の構造（免税取引）</u></li> </ul> <p><b>6. まちづくりマップ</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>6-1. <b>From-to分析（滞在人口）</b></li> <li>6-2. 滞在人口率</li> <li>6-3. <b>通勤通学人口</b></li> <li>6-4. <b>流動人口メッシュ</b></li> <li>6-5. 事業所立地動向</li> <li>6-6. <b>施設周辺人口</b></li> <li>6-7. <b>不動産取引</b></li> </ul> <p><b>7. 雇用／医療・福祉マップ</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>7-1. 一人当たり賃金</li> <li>7-2. 有効求人倍率</li> <li>7-3. <b>求人・求職者</b></li> <li>7-4. <b>医療需給</b></li> <li>7-5. <b>介護需給</b></li> </ul> <p><b>8. 地方財政マップ</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>8-1. 自治体財政状況の比較</li> <li>8-2. 一人当たり地方税</li> <li>8-3. 一人当たり市町村住民税法人分</li> <li>8-4. 一人当たり固定資産税</li> </ul>
---	---	---

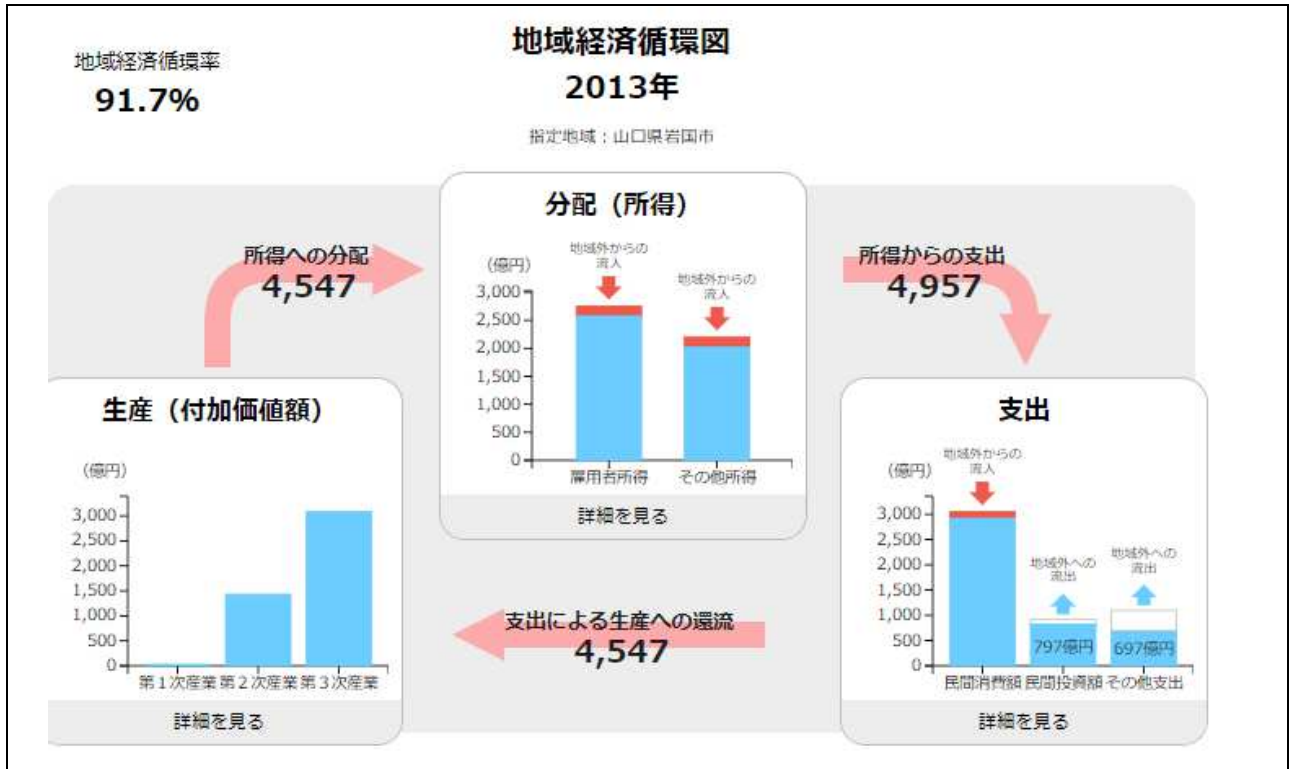
#### (2) RESASでみる岩国市の動向

##### ① 人口マップ



## ② 地域経済循環マップ

地域経済循環図は、地域のお金の流れを生産（付加価値額）、分配（所得）、支出の三段階で「見える化」することで、地域経済の全体像と、各段階におけるお金の流出・流入の状況を把握することができるため、地域の付加価値額を増やし、地域経済の好循環を実現する上で改善すべきポイントを検討することができる。また、地域経済循環率は、生産（付加価値額）を分配（所得）で除した値で、岩国市は91.7%で他地域から流入する所得が8.3%ある。



また、一人当たり付加価値額及び一人当たり所得金額及び全国の自治体での順位は、以下の通り。

<一人当たり付加価値額>

<一人当たり所得>

得>

	第1次産業	第2次産業	第3次産業
付加価値額 (一人当たり)	120万円	897万円	700万円
全国順位	1,451位	566位	653位

	雇用者所得	その他所得
所得 (一人当たり)	430万円	156万円
全国順位	609位	1,170位

## ③ 産業構造マップ

- 2012年に岩国市で最も売上高の多い業種は、卸売業、小売業の145,133.0百万円(32.2%)で、次いで建設業の101,582.0百万円(22.6%)、3番目が製造業の86,286.0百万円(19.2%)となっている。
- 山口県や全国の割合を比較すると、卸売業、小売業の割合は同程度であるが、建設業の

割合が倍以上となっている反面、製造業の割合は全国平均より 7 ポイント、山口県平均より 12 ポイント低くなっている。



#### ④ 企業活動マップ

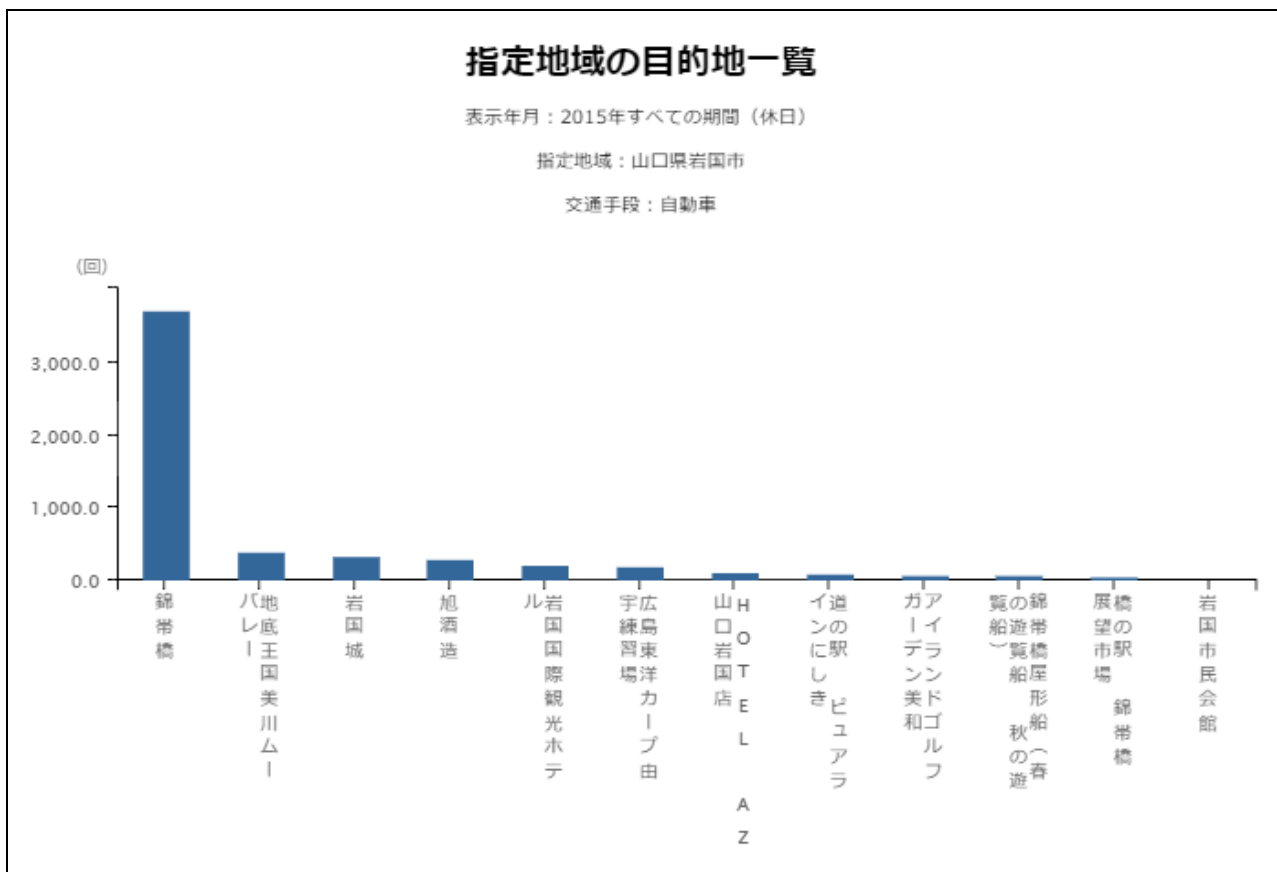
岩国市の創業比率は、2006 年以降全国平均・山口県平均より低くなっている。



⑤ 観光マップ

目的地では錦帯橋が圧倒的に多く、ムーバレー、岩国城、旭酒場の順となっている。

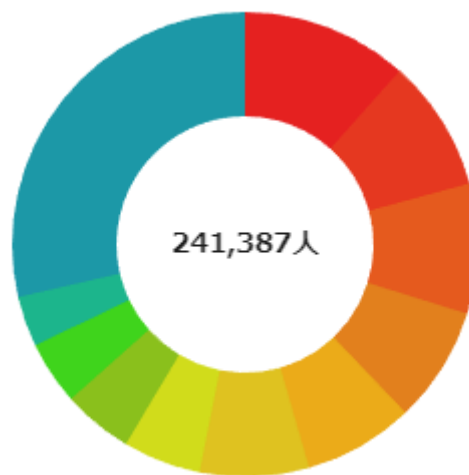
また、居住都道府県別の延べ宿泊者数は、1位 東京都、2位 山口県、3位 福岡県、4位 広島県で、東京を除けば近隣の宿泊者が多い。



居住都道府県別の延べ宿泊者数（日本人）の構成割合

2015年 山口県岩国市（計 241,387人）

- 1位 東京都 27,909人 (11.56%)
- 2位 山口県 22,205人 (9.19%)
- 3位 福岡県 21,847人 (9.05%)
- 4位 広島県 19,467人 (8.06%)
- 5位 大阪府 18,525人 (7.67%)
- 6位 兵庫県 18,299人 (7.58%)
- 7位 神奈川県 13,084人 (5.42%)
- 8位 千葉県 11,781人 (4.88%)
- 9位 愛知県 10,686人 (4.42%)
- 10位 京都府 8,461人 (3.50%)



その他 69,123 人 (28.63%)



#### 4. 業種・業界及び商品・技術情報

##### (1) 業種・業界情報

出典：業界動向サーチホームページ：該当箇所を抜粋・編集

上記ホームページから、やましろ地域で企業数が多い建設業・小売業を中心に整理する。

業種	業界動向	平成 25-26 年の業界規模・推移
建設業	<ul style="list-style-type: none"> <li>平成 23 年に入り、東日本大震災の復興需要、民間の設備投資の増加などにより業績は回復基調に。さらに平成 24 年末からのアベノミクスによる公共事業投資、国内景気の回復など建設業界にとっては好材料がそろってきた。</li> <li>建設業界は深刻な人手不足から工期の延長が予想され、建設会社のコストを圧迫するものの、人材の確保が急務となっている。</li> </ul>	<p>主要対象企業 62 社の売上高計は 15 兆 1,956 億円</p>
小売業	<ul style="list-style-type: none"> <li>平成 24 年末ごろ、円安、株高から国内経済は回復基調をみせ、平成 25 年は前年比でコンビニ、スーパー、ドラッグストア、家電量販店が増加。百貨店、ホームセンターは微増。また、平成 26 年春の消費増税前の駆け込み需要も後押しになった。</li> <li>小売業界は国内の経済に比例する傾向にあり、今後の動向に期待したい。</li> </ul>	<p>主要対象企業 334 社の売上高計は 56 兆 3,953 億円</p>

##### (2) 商品・技術・経営情報

業種	商品・技術情報												
建設業	<p>情報化施工技術：国土交通省が進める建設施工の生産性向上、品質確保、安全性向上、熟練労働者不足への取り組み（一部を紹介）</p> <p>出典：業国土交通省中部地方整備局ホームページ：該当箇所を抜粋</p> <table border="1"> <tr> <td>A. ブルドーザや油圧ショベル等のマシンガイダンス技術</td> <td>B. グレーダやブルドーザ等のマシンコントロール技術(敷均し)</td> <td>C. TS・GNSSを用いた出来形管理技術(道路土工/河川土工)</td> <td>D. ローラの軌跡管理による面的品質管理技術(締固め)</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>GNSSとセンサ等の組み合わせで建機・作業装置の位置・標高を取得後、設計データとの差を算出してオペレータに提供する技術</td> <td>TS(トータルステーション)やGNSS、もしくは回転レーザを用いて、建設機械の作業装置の位置・標高をリアルタイムに取得し、設計データとの差分に基づき制御データを生成し、作業装置を制御</td> <td>TSやGNSSで取得された位置および位置群を、出来形値(基準高、長さ、幅)等に抽出・変換するとともに、設計データとの差を算出・提供</td> <td>GNSSやTSで建機の位置を取得し、平面上に設けたメッシュ毎に締め固め回数をカウントし、試験施工で確認した規定回数との差を、オペレータに提供する技術</td> </tr> </table>	A. ブルドーザや油圧ショベル等のマシンガイダンス技術	B. グレーダやブルドーザ等のマシンコントロール技術(敷均し)	C. TS・GNSSを用いた出来形管理技術(道路土工/河川土工)	D. ローラの軌跡管理による面的品質管理技術(締固め)					GNSSとセンサ等の組み合わせで建機・作業装置の位置・標高を取得後、設計データとの差を算出してオペレータに提供する技術	TS(トータルステーション)やGNSS、もしくは回転レーザを用いて、建設機械の作業装置の位置・標高をリアルタイムに取得し、設計データとの差分に基づき制御データを生成し、作業装置を制御	TSやGNSSで取得された位置および位置群を、出来形値(基準高、長さ、幅)等に抽出・変換するとともに、設計データとの差を算出・提供	GNSSやTSで建機の位置を取得し、平面上に設けたメッシュ毎に締め固め回数をカウントし、試験施工で確認した規定回数との差を、オペレータに提供する技術
A. ブルドーザや油圧ショベル等のマシンガイダンス技術	B. グレーダやブルドーザ等のマシンコントロール技術(敷均し)	C. TS・GNSSを用いた出来形管理技術(道路土工/河川土工)	D. ローラの軌跡管理による面的品質管理技術(締固め)										
GNSSとセンサ等の組み合わせで建機・作業装置の位置・標高を取得後、設計データとの差を算出してオペレータに提供する技術	TS(トータルステーション)やGNSS、もしくは回転レーザを用いて、建設機械の作業装置の位置・標高をリアルタイムに取得し、設計データとの差分に基づき制御データを生成し、作業装置を制御	TSやGNSSで取得された位置および位置群を、出来形値(基準高、長さ、幅)等に抽出・変換するとともに、設計データとの差を算出・提供	GNSSやTSで建機の位置を取得し、平面上に設けたメッシュ毎に締め固め回数をカウントし、試験施工で確認した規定回数との差を、オペレータに提供する技術										

小売業	<p>NEC「売上・利益があがるAIの活用法」</p> <p style="text-align: right;">出典：NECホームページ：該当箇所を抜粋</p> <p>近い将来、簡単に最適な特売の商品・価格を決定することが可能になるかもしれない。それを可能にするのがNECの予測型意思決定最適化技術というAI技術だ。これを用いれば、売上を最大化できるプランを簡単な操作ですぐに作成することができるという。</p> <p>NECの検証によると、従来技術で数時間から数日かかっていった計算が1秒を待たずに完了し、チェーンストアの売上を約11%増加できる価格戦略を算出できたという。また、これらの取り組みは小売業だけではなく、消費財メーカーや卸売業でも営業活動の付加価値として実践されている。</p>

## 5. 経営情報

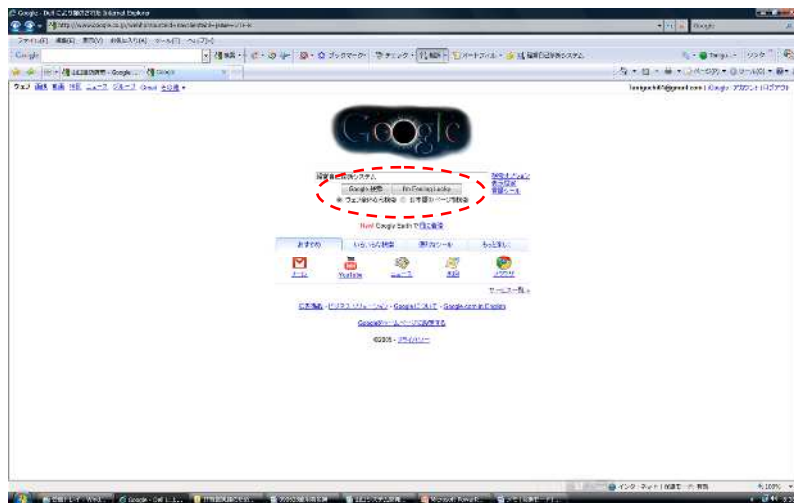
出典：中小企業ビジネス支援サイト J-Net21 ホームページ：該当箇所を抜粋・編集

3ページの「①調査方針」にそって、経営面で優先度の高い情報を整理する。

### (1) J-NET21の「経営自己診断システム」を活用した経営分析

インターネットにアクセスし、自社の決算数値を入力することで、経営状況が客観的に評価できる。

#### ① グーグル等の検索エンジンで「経営自己診断システム」と入力し、検索結果から該当ページを選択



#### ② トップ画面表示 (http://k-sindan.smrj.go.jp/crd/servlet/diagnosis.CRD\_0100)、「ENTER」をクリック



③ 「業種選択」から、自社の業種を選択

業種選択 サービス業 ⇒ 情報サービス・調査業

金額単位 千円 ※入力値は単位以下四捨五入して整数で入力してください。  
※入力項目の補足説明は下の欄に表示されます。

貸借対照表		損益計算書	
流動資産合計	0	流動負債合計	0
現金・預金	0	短期借入金	0
受取手形(割引分除く)	0	長期借入金・社債	0
売掛金	0	純資産合計	0
棚卸資産	0		
固定資産合計	0	固定負債合計	0
有形固定資産合計	0	受取手形割引高	0
土地	0	受取手形裏書譲渡高	0
資産合計	0	期末従業員数	0

前期決算書入力項目

前期決算書入力項目を入力しない (前期項目を入力しない場合は、成長性指標を算出いたしません)

前期資産合計 前期負債合計 前期売上高

※入力項目の補足説明

診断 クリア

④ 貸借対照表、損益計算書から該当欄へ数値を入力、入力終了後「診断」をクリック。

業種選択 サービス業 ⇒ 情報サービス・調査業

金額単位 千円 ※入力値は単位以下四捨五入して整数で入力してください。  
※入力項目の補足説明は下の欄に表示されます。

貸借対照表		損益計算書	
流動資産合計	100,815	流動負債合計	38,496
現金・預金	7,191	短期借入金	0
受取手形(割引分除く)	38,847	長期借入金・社債	0
売掛金	10,000	純資産合計	86,425
棚卸資産	0		
固定資産合計	40,466	固定負債合計	0
有形固定資産合計	8,554	受取手形割引高	0
土地	1,061	受取手形裏書譲渡高	0
資産合計	141,281	期末従業員数	7

前期決算書入力項目

前期決算書入力項目を入力しない (前期項目を入力しない場合は、成長性指標を算出いたしません)

前期資産合計 前期負債合計 前期売上高

※入力項目の補足説明

診断 クリア

⑤ 総合診断結果表示

経営状態を「青」は正常、「黄」は注意、「赤」は危険の3段階で表示する。







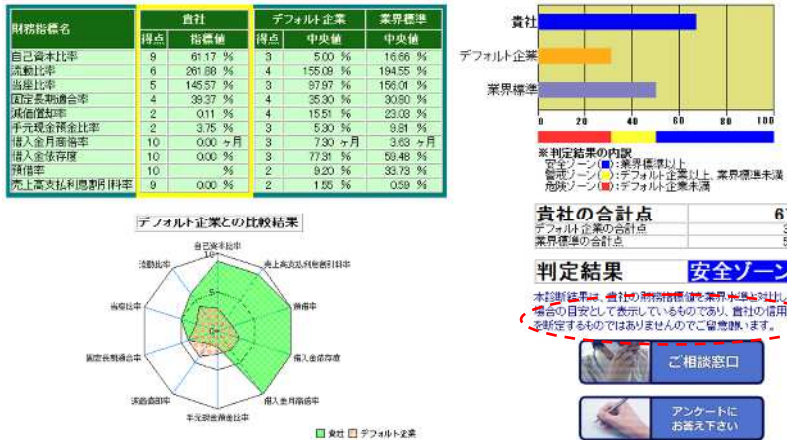
⑥ 個別指標分析結果

各指標を10点満点で、業界標準5点とし、収益性や生産性、安全性、効率性、成長性を評価す



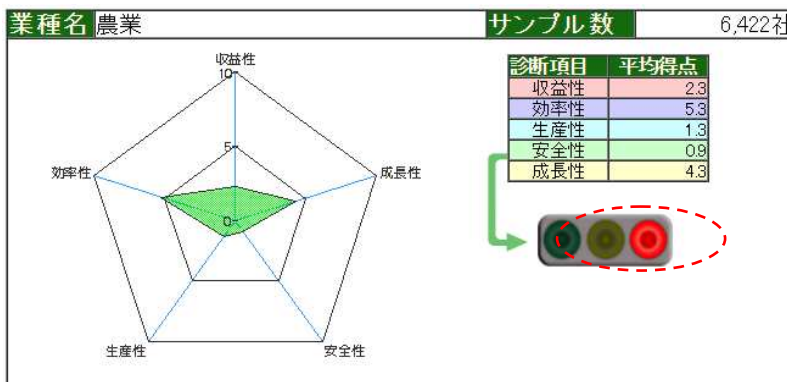
⑦ 資金繰り診断結果

入力結果から資金繰り状況の判定結果を表示する。



⑧ 総合診断結果が良くない場合

「貴」注意や「赤」危険の表示が出た場合、早めに商工会へご相談ください。



(2) 事業承継

項目	内容												
事業承継の状況	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 平成28年度に、やましろ商工会会員を対象に実施した経済動向調査では、建設業の57.9%が「後継者なし」と回答し、その中の21.1%が「事業廃業」を考えている。また、小売業では、77.4%が「後継者なし」と回答し、その中の32.3%が「事業廃業」を考えている深刻な状況となっている。</li> <li>・ 企業は地域の貴重な雇用の場であり、社会に必要な商品やサービスを提供する生産活動の源であることから、円滑な事業承継が実現できるよう、事業承継のポイントを整理する。</li> <li>・ また、中小企業基盤整備機構が「中小企業経営者のための事業承継対策」という冊子を作成しているため、商工会で入手、またはネットで閲覧していただきたい。</li> </ul>												
事業承継の3つのパターン	<p>① 親族内承継</p> <table border="1" data-bbox="456 902 1445 1417"> <tr> <td data-bbox="456 902 608 1059">メリット</td> <td data-bbox="612 902 1445 1059"> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 経営能力のある親族が承継すると社内外の関係者から受け入れられやすい。</li> <li>・ 後継者を早期に決定し、長期の準備期間を確保できる。</li> </ul> </td> </tr> <tr> <td data-bbox="456 1066 608 1167">デメリット</td> <td data-bbox="612 1066 1445 1167"> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 親族内に、経営能力と意欲がある者がいるとは限らない。</li> <li>・ 相続人が複数いる場合、後継者の決定、経営権の集中が困難。</li> </ul> </td> </tr> <tr> <td data-bbox="456 1173 608 1417">留意点</td> <td data-bbox="612 1173 1445 1417"> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 家業だから継ぐのが当たり前、という発想ではなく、本人の了解を早期に、明示的に得ることが大事です。</li> <li>・ 学校卒業後に他社に就職し、責任のある職位に就いている場合、その職の後任の探すことに時間がかかる場合もあることに注意。</li> </ul> </td> </tr> </table> <p>② 従業員承継</p> <table border="1" data-bbox="456 1491 1445 2002"> <tr> <td data-bbox="456 1491 608 1697">メリット</td> <td data-bbox="612 1491 1445 1697"> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 業務に精通しているため、他の従業員や取引先などの理解を得やすい。</li> <li>・ 親族に適当な後継者がいない場合でも、承継の候補者を確保しやすい。</li> </ul> </td> </tr> <tr> <td data-bbox="456 1704 608 1854">デメリット</td> <td data-bbox="612 1704 1445 1854"> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 親族内承継と比べて、関係者から心情的に受け入れられにくい場合がある。</li> <li>・ 後継者候補に株式取得などの資金力がない場合が多い。</li> </ul> </td> </tr> <tr> <td data-bbox="456 1861 608 2002">留意点</td> <td data-bbox="612 1861 1445 2002"> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 従業員はたとえ幹部社員であったとしても、経営者とは意識のギャップがあります。多くの場合、自らがリスクをとって経営判断をする覚悟はできていません。そのため、早いうち</li> </ul> </td> </tr> </table>	メリット	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 経営能力のある親族が承継すると社内外の関係者から受け入れられやすい。</li> <li>・ 後継者を早期に決定し、長期の準備期間を確保できる。</li> </ul>	デメリット	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 親族内に、経営能力と意欲がある者がいるとは限らない。</li> <li>・ 相続人が複数いる場合、後継者の決定、経営権の集中が困難。</li> </ul>	留意点	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 家業だから継ぐのが当たり前、という発想ではなく、本人の了解を早期に、明示的に得ることが大事です。</li> <li>・ 学校卒業後に他社に就職し、責任のある職位に就いている場合、その職の後任の探すことに時間がかかる場合もあることに注意。</li> </ul>	メリット	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 業務に精通しているため、他の従業員や取引先などの理解を得やすい。</li> <li>・ 親族に適当な後継者がいない場合でも、承継の候補者を確保しやすい。</li> </ul>	デメリット	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 親族内承継と比べて、関係者から心情的に受け入れられにくい場合がある。</li> <li>・ 後継者候補に株式取得などの資金力がない場合が多い。</li> </ul>	留意点	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 従業員はたとえ幹部社員であったとしても、経営者とは意識のギャップがあります。多くの場合、自らがリスクをとって経営判断をする覚悟はできていません。そのため、早いうち</li> </ul>
メリット	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 経営能力のある親族が承継すると社内外の関係者から受け入れられやすい。</li> <li>・ 後継者を早期に決定し、長期の準備期間を確保できる。</li> </ul>												
デメリット	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 親族内に、経営能力と意欲がある者がいるとは限らない。</li> <li>・ 相続人が複数いる場合、後継者の決定、経営権の集中が困難。</li> </ul>												
留意点	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 家業だから継ぐのが当たり前、という発想ではなく、本人の了解を早期に、明示的に得ることが大事です。</li> <li>・ 学校卒業後に他社に就職し、責任のある職位に就いている場合、その職の後任の探すことに時間がかかる場合もあることに注意。</li> </ul>												
メリット	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 業務に精通しているため、他の従業員や取引先などの理解を得やすい。</li> <li>・ 親族に適当な後継者がいない場合でも、承継の候補者を確保しやすい。</li> </ul>												
デメリット	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 親族内承継と比べて、関係者から心情的に受け入れられにくい場合がある。</li> <li>・ 後継者候補に株式取得などの資金力がない場合が多い。</li> </ul>												
留意点	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 従業員はたとえ幹部社員であったとしても、経営者とは意識のギャップがあります。多くの場合、自らがリスクをとって経営判断をする覚悟はできていません。そのため、早いうち</li> </ul>												

		<p>に本人の了解を得て相応の覚悟を持ってもらうと共に、周囲の納得感を醸成するため、早めにアナウンスをすることが大事です。</p>										
	<p>③ 第三者承継</p>	<table border="1"> <tr> <td data-bbox="608 443 767 595">メリット</td> <td data-bbox="767 443 1465 595"> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 身近に後継者として適任者がいない場合でも、広く候補者を外部に求めることができる。</li> <li>・ 現オーナー経営者が会社売却の利益を獲得できる。</li> </ul> </td> </tr> <tr> <td data-bbox="608 595 767 701">デメリット</td> <td data-bbox="767 595 1465 701"> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 現経営者が希望する条件（従業員の雇用確保、株式売却の価格等）に合う買い手を見つけるのが困難。</li> </ul> </td> </tr> <tr> <td data-bbox="608 701 767 853">留意点</td> <td data-bbox="767 701 1465 853"> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 会社内に後継者がいない場合、検討を先延ばしにしてしまいがちです。早めに近くの事業引き継ぎ支援センター等の支援機関に相談しましょう。</li> </ul> </td> </tr> </table>	メリット	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 身近に後継者として適任者がいない場合でも、広く候補者を外部に求めることができる。</li> <li>・ 現オーナー経営者が会社売却の利益を獲得できる。</li> </ul>	デメリット	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 現経営者が希望する条件（従業員の雇用確保、株式売却の価格等）に合う買い手を見つけるのが困難。</li> </ul>	留意点	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 会社内に後継者がいない場合、検討を先延ばしにしてしまいがちです。早めに近くの事業引き継ぎ支援センター等の支援機関に相談しましょう。</li> </ul>				
メリット	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 身近に後継者として適任者がいない場合でも、広く候補者を外部に求めることができる。</li> <li>・ 現オーナー経営者が会社売却の利益を獲得できる。</li> </ul>											
デメリット	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 現経営者が希望する条件（従業員の雇用確保、株式売却の価格等）に合う買い手を見つけるのが困難。</li> </ul>											
留意点	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 会社内に後継者がいない場合、検討を先延ばしにしてしまいがちです。早めに近くの事業引き継ぎ支援センター等の支援機関に相談しましょう。</li> </ul>											
<p>事業承継の3つのポイント</p>	<p>① ヒトの承継</p>	<table border="1"> <tr> <td data-bbox="608 904 767 1115">課題</td> <td data-bbox="767 904 1465 1115"> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 後継者が不在である。</li> <li>・ 後継者を誰にするか決めていない / 後継者側が経営を承継する覚悟が出来ていない。</li> <li>・ 後継者教育 / 後継者を支える幹部の教育が出来ていない。</li> </ul> </td> </tr> <tr> <td data-bbox="608 1115 767 1368">ポイント</td> <td data-bbox="767 1115 1465 1368"> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 後継者の選定は現経営者の取り組みとして最も必要な役割の一つです。</li> <li>・ また、後継者の選定にあたっては本人の認識・覚悟が欠かせません現経営者と後継者（候補）との対話をしっかりと行い、計画的に準備を進めます。</li> </ul> </td> </tr> <tr> <td data-bbox="608 1368 767 1621">知っておきたいこと</td> <td data-bbox="767 1368 1465 1621"> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 事業承継を考える場合、後継者の選定と後継者自身が承継することへの承諾・覚悟の確認が不可欠です。</li> <li>・ 出来る限り早期に後継者（候補）を選定し、現経営者との併走により後継者教育や後継者を支える幹部教育、事業の在り方についての対話を進めることが有益です。</li> </ul> </td> </tr> </table> <p>② 資産の承継</p> <table border="1"> <tr> <td data-bbox="608 1697 767 1908">課題</td> <td data-bbox="767 1697 1465 1908"> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 自社株式等の評価が高く資産を承継する際の贈与税・相続税が心配である。</li> <li>・ 自社株式が分散してしまっている。</li> <li>・ 事業用資産の承継と個人の相続との兼ね合いに困っている。</li> </ul> </td> </tr> <tr> <td data-bbox="608 1908 767 2004">ポイント</td> <td data-bbox="767 1908 1465 2004"> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 一般的に、自社株式や事業用資産は出来る限り後継者に集中して承継させることが必要です。</li> </ul> </td> </tr> </table>	課題	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 後継者が不在である。</li> <li>・ 後継者を誰にするか決めていない / 後継者側が経営を承継する覚悟が出来ていない。</li> <li>・ 後継者教育 / 後継者を支える幹部の教育が出来ていない。</li> </ul>	ポイント	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 後継者の選定は現経営者の取り組みとして最も必要な役割の一つです。</li> <li>・ また、後継者の選定にあたっては本人の認識・覚悟が欠かせません現経営者と後継者（候補）との対話をしっかりと行い、計画的に準備を進めます。</li> </ul>	知っておきたいこと	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 事業承継を考える場合、後継者の選定と後継者自身が承継することへの承諾・覚悟の確認が不可欠です。</li> <li>・ 出来る限り早期に後継者（候補）を選定し、現経営者との併走により後継者教育や後継者を支える幹部教育、事業の在り方についての対話を進めることが有益です。</li> </ul>	課題	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 自社株式等の評価が高く資産を承継する際の贈与税・相続税が心配である。</li> <li>・ 自社株式が分散してしまっている。</li> <li>・ 事業用資産の承継と個人の相続との兼ね合いに困っている。</li> </ul>	ポイント	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 一般的に、自社株式や事業用資産は出来る限り後継者に集中して承継させることが必要です。</li> </ul>
課題	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 後継者が不在である。</li> <li>・ 後継者を誰にするか決めていない / 後継者側が経営を承継する覚悟が出来ていない。</li> <li>・ 後継者教育 / 後継者を支える幹部の教育が出来ていない。</li> </ul>											
ポイント	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 後継者の選定は現経営者の取り組みとして最も必要な役割の一つです。</li> <li>・ また、後継者の選定にあたっては本人の認識・覚悟が欠かせません現経営者と後継者（候補）との対話をしっかりと行い、計画的に準備を進めます。</li> </ul>											
知っておきたいこと	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 事業承継を考える場合、後継者の選定と後継者自身が承継することへの承諾・覚悟の確認が不可欠です。</li> <li>・ 出来る限り早期に後継者（候補）を選定し、現経営者との併走により後継者教育や後継者を支える幹部教育、事業の在り方についての対話を進めることが有益です。</li> </ul>											
課題	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 自社株式等の評価が高く資産を承継する際の贈与税・相続税が心配である。</li> <li>・ 自社株式が分散してしまっている。</li> <li>・ 事業用資産の承継と個人の相続との兼ね合いに困っている。</li> </ul>											
ポイント	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 一般的に、自社株式や事業用資産は出来る限り後継者に集中して承継させることが必要です。</li> </ul>											

		<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 事業承継の取り組みに有益な「経営承継円滑化法」を知り、その活用余地を検討し、選択肢の幅を増やしておくことが有益です。</li> </ul>
	<p>知っておきたいこと</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 個人の財産についての「相続税対策」は資産の承継についての取り組みの一部に過ぎません。</li> <li>・ 会社経営の視点から、経営が安定的に遂行され、事業を円滑に運営していく上で、自社株式や事業用資産を後継者に集中することが有益です。</li> </ul>
<p>③ 知的財産・目に見えにくい経営資源の承継</p>		
	<p>課題</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 経営力の発揮や取引先との関係の維持などわが社の強みなどの目に見えにくい経営資源の承継が心配である。</li> <li>・ 過去から現在までの経営環境と現在から将来への経営環境の変化について検討できていない。</li> </ul>
	<p>ポイント</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 事業承継は「事業」の「承継」が最も重要な検討課題となります。</li> <li>・ 将来に向かって持続可能性のある会社であり続けるために、自社の強みや弱み（課題）を知り、経営環境の変化を認識することが大切です。</li> </ul>
	<p>知っておきたいこと</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 現経営者と後継者が、自社の「知的資産の棚卸し」に共同で取り組む過程において、事業そのものの承継＝「経営の承継」がなされます。</li> <li>・ 後継者は、把握した知的資産を活用し、弱みを補完するための取り組みにより、業績の向上に結び付けることが出来ます。</li> <li>・ 事業の価値を高めるための取り組みとしても有益です。</li> </ul>

事業承継  
計画例

項目		現在	1年目	2年目	3年目	4年目	5年目	6年目	7年目	8年目	9年目	10年目	
事業計画	売上高	10億円	→					13億円	→				
	経常利益	5千万円	→					7千万円	→				
会社	定款・株式・その他		「相続人に対する売渡請求制度」の導入	太郎の弟から自社株式取得（金庫株）	元役員C氏から自社株式取得（金庫株）		太郎に退職金支給						
現経営者（太郎）	年齢	60歳	61歳	62歳	63歳	64歳	65歳	66歳	67歳	68歳	69歳	70歳	
	役職	社長	→					会長	→		相談役	→	
	関係者の理解	家族会議	社内へ計画発表		取引先・金融機関に公表								
	後継者教育	後継者とコミュニケーションをとり、経営理念、ノウハウ、ネットワーク等の自社の強みを承継する											
	株式・財産の分配						公正証書遺言の作成						
	持株（％）※	70%	67%	64%	61%	58%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	
		毎年贈与（暦年課税制度）					→		相続時精算課税制度				
後継者（宇）	年齢	33歳	34歳	35歳	36歳	37歳	38歳	39歳	40歳	41歳	42歳	43歳	
	役職		取締役	→		専務	→		社長	→			
	後継者教育	社内	工場	営業部門	→		本社管理部門	→					
		社外	継続的に対外研修受講	経営革新塾	→								
	持株（％）※	0%	3%	6%	9%	12%	60%	60%	60%	60%	60%	60%	
		毎年贈与（暦年課税制度）					→		相続時精算課税制度				
補足	<ul style="list-style-type: none"> <li>5年目の相続時精算課税制度による贈与時に「経営承継円滑化法」の活用を検討</li> <li>遺留分に配慮した遺言書の作成（妻へは自宅不動産と現預金、長男へは自社株式、二男・長女へは現預金をそれぞれ配分）</li> </ul> 注意：計画の実行に当たっては専門家と十分協議した上で行ってください。												





(3) 経営課題の解決へ向けて

前述した経済動向調査で、直面している経営上の課題を聞いたところ、建設業では「従業員の確保」と「景気や需要の低迷」が各 36.8%で最も多く、3 番目は「人件費の増加」と「熟練技術者の確保難」で、人に関する経営上の課題が多い。また、小売業では「固定客の減少」が 64.5%でトップ、2 番目が「新規客の減少」が 48.4%、3 番目は「景気や需要の低迷」の 35.5%で、売上に直結した項目の経営課題が多い。

こうした状況から、「建設業における従業員の確保対策」、「人件費の増加対策」、「小売業における売上増加策」について記述する。

① 建設業における従業員の確保対策

参考資料：一般社団法人 日本建設業連合会（人材確保・育成に関する提言）

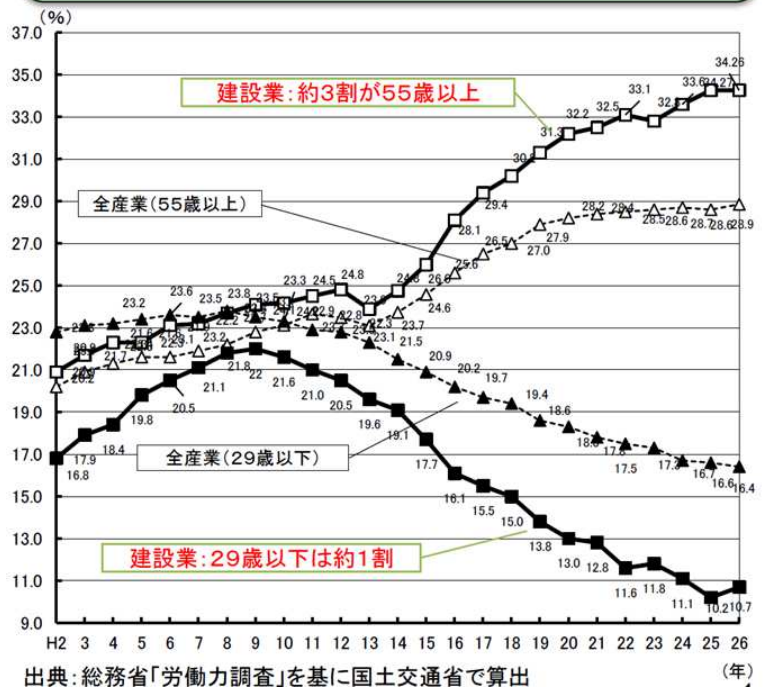
国土交通省・厚生労働省（建設業の人材確保・育成に向けて）

項目	内容																																																																																																																																																																														
1. 「従業員確保」の現状と課題	<p>平成8年度から平成22年度まで続いてきた建設投資の急激な減少は、ダンピング等の受注競争の激化を招き、就労者の雇用環境が悪化し、若年層の求職者が減少するとともに高齢化が進展した。</p> <p>そのような環境下で起った東北大震災による防災減災の高まり、インフラ再生、アベノミクスによる景気回復等に加え2020年東京オリンピック開催もあり、建設投資は一転上昇に転じ、人材確保が大きな問題となっている。</p> <p>また、高齢化が進んだ建設業界では団塊の世代の引退もあり、若年層の入職が進まなければ今後10年ほどで約60～70万人の労働者が減少する。このことは労働力の量のみならず、技術継承の点でも大きな問題であり、世代交代による将来の担い手確保が喫緊の課題である。</p>																																																																																																																																																																														
	<p style="text-align: center;"><b>建設業関連職種の有効求人倍率の推移</b> <span style="float: right;">出典：職業安定業務統計</span></p> <p>○ 建設業関連職種の有効求人倍率については、景気回復や震災復興需要等により年々上昇傾向にあり、今後、業界における担い手確保に向けて、更なる対策を実施していく必要がある。（参考）有効求人・求職者数の推移参照）</p> <p>・有効求人倍率(常用フルタイム)</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th>13年度</th> <th>14年度</th> <th>15年度</th> <th>16年度</th> <th>17年度</th> <th>18年度</th> <th>19年度</th> <th>20年度</th> <th>21年度</th> <th>22年度</th> <th>23年度</th> <th>24年度</th> <th>25年度</th> <th>H26.4</th> <th>H26.5</th> <th>H26.6</th> <th>H26.7</th> <th>H26.8</th> <th>H26.9</th> <th>H26.10</th> <th>H26.11</th> <th>H26.12</th> <th>H27.1</th> <th>H27.2</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>建設・土木・測量技術者</td> <td>0.96</td> <td>0.80</td> <td>0.99</td> <td>1.26</td> <td>2.00</td> <td>1.93</td> <td>1.71</td> <td>1.24</td> <td>0.79</td> <td>0.93</td> <td>1.56</td> <td>2.43</td> <td>3.62</td> <td>3.67</td> <td>3.59</td> <td>3.73</td> <td>3.82</td> <td>3.88</td> <td>3.99</td> <td>4.06</td> <td>4.29</td> <td>4.31</td> <td>4.18</td> <td>4.23</td> </tr> <tr> <td>建設躯体工事の職業</td> <td>3.08</td> <td>2.90</td> <td>3.24</td> <td>4.09</td> <td>5.21</td> <td>5.72</td> <td>5.25</td> <td>3.50</td> <td>1.46</td> <td>1.92</td> <td>3.54</td> <td>4.97</td> <td>6.53</td> <td>6.95</td> <td>6.80</td> <td>6.75</td> <td>7.017.03</td> <td>7.21</td> <td>7.61</td> <td>7.89</td> <td>7.78</td> <td>7.26</td> <td>7.26</td> </tr> <tr> <td>建設の職業</td> <td>1.08</td> <td>1.00</td> <td>1.24</td> <td>1.59</td> <td>1.83</td> <td>1.95</td> <td>1.70</td> <td>1.20</td> <td>0.56</td> <td>0.77</td> <td>1.47</td> <td>1.85</td> <td>2.63</td> <td>2.79</td> <td>2.75</td> <td>2.83</td> <td>2.84</td> <td>2.90</td> <td>2.89</td> <td>3.04</td> <td>3.17</td> <td>3.13</td> <td>2.99</td> <td>2.97</td> </tr> <tr> <td>電気工事の職業</td> <td>0.93</td> <td>0.70</td> <td>0.97</td> <td>1.34</td> <td>1.95</td> <td>2.32</td> <td>2.34</td> <td>1.79</td> <td>0.79</td> <td>0.95</td> <td>1.29</td> <td>1.55</td> <td>1.82</td> <td>1.94</td> <td>1.94</td> <td>1.99</td> <td>2.01</td> <td>2.03</td> <td>2.04</td> <td>1.99</td> <td>2.07</td> <td>2.10</td> <td>2.08</td> <td>2.06</td> </tr> <tr> <td>土木の職業</td> <td>0.79</td> <td>0.62</td> <td>0.72</td> <td>0.90</td> <td>1.19</td> <td>1.30</td> <td>1.18</td> <td>0.99</td> <td>0.55</td> <td>0.64</td> <td>1.15</td> <td>1.65</td> <td>2.39</td> <td>2.37</td> <td>2.38</td> <td>2.48</td> <td>2.64</td> <td>2.80</td> <td>2.98</td> <td>3.16</td> <td>3.28</td> <td>3.24</td> <td>2.98</td> <td>2.92</td> </tr> <tr> <td>全職業計</td> <td>0.42</td> <td>0.41</td> <td>0.53</td> <td>0.71</td> <td>0.84</td> <td>0.92</td> <td>0.87</td> <td>0.64</td> <td>0.34</td> <td>0.44</td> <td>0.55</td> <td>0.66</td> <td>0.78</td> <td>0.81</td> <td>0.80</td> <td>0.83</td> <td>0.87</td> <td>0.89</td> <td>0.92</td> <td>0.93</td> <td>0.96</td> <td>1.00</td> <td>1.01</td> <td>1.00</td> </tr> </tbody> </table>		13年度	14年度	15年度	16年度	17年度	18年度	19年度	20年度	21年度	22年度	23年度	24年度	25年度	H26.4	H26.5	H26.6	H26.7	H26.8	H26.9	H26.10	H26.11	H26.12	H27.1	H27.2	建設・土木・測量技術者	0.96	0.80	0.99	1.26	2.00	1.93	1.71	1.24	0.79	0.93	1.56	2.43	3.62	3.67	3.59	3.73	3.82	3.88	3.99	4.06	4.29	4.31	4.18	4.23	建設躯体工事の職業	3.08	2.90	3.24	4.09	5.21	5.72	5.25	3.50	1.46	1.92	3.54	4.97	6.53	6.95	6.80	6.75	7.017.03	7.21	7.61	7.89	7.78	7.26	7.26	建設の職業	1.08	1.00	1.24	1.59	1.83	1.95	1.70	1.20	0.56	0.77	1.47	1.85	2.63	2.79	2.75	2.83	2.84	2.90	2.89	3.04	3.17	3.13	2.99	2.97	電気工事の職業	0.93	0.70	0.97	1.34	1.95	2.32	2.34	1.79	0.79	0.95	1.29	1.55	1.82	1.94	1.94	1.99	2.01	2.03	2.04	1.99	2.07	2.10	2.08	2.06	土木の職業	0.79	0.62	0.72	0.90	1.19	1.30	1.18	0.99	0.55	0.64	1.15	1.65	2.39	2.37	2.38	2.48	2.64	2.80	2.98	3.16	3.28	3.24	2.98	2.92	全職業計	0.42	0.41	0.53	0.71	0.84	0.92	0.87	0.64	0.34	0.44	0.55	0.66	0.78	0.81	0.80	0.83	0.87	0.89	0.92	0.93	0.96	1.00	1.01	1.00
	13年度	14年度	15年度	16年度	17年度	18年度	19年度	20年度	21年度	22年度	23年度	24年度	25年度	H26.4	H26.5	H26.6	H26.7	H26.8	H26.9	H26.10	H26.11	H26.12	H27.1	H27.2																																																																																																																																																							
建設・土木・測量技術者	0.96	0.80	0.99	1.26	2.00	1.93	1.71	1.24	0.79	0.93	1.56	2.43	3.62	3.67	3.59	3.73	3.82	3.88	3.99	4.06	4.29	4.31	4.18	4.23																																																																																																																																																							
建設躯体工事の職業	3.08	2.90	3.24	4.09	5.21	5.72	5.25	3.50	1.46	1.92	3.54	4.97	6.53	6.95	6.80	6.75	7.017.03	7.21	7.61	7.89	7.78	7.26	7.26																																																																																																																																																								
建設の職業	1.08	1.00	1.24	1.59	1.83	1.95	1.70	1.20	0.56	0.77	1.47	1.85	2.63	2.79	2.75	2.83	2.84	2.90	2.89	3.04	3.17	3.13	2.99	2.97																																																																																																																																																							
電気工事の職業	0.93	0.70	0.97	1.34	1.95	2.32	2.34	1.79	0.79	0.95	1.29	1.55	1.82	1.94	1.94	1.99	2.01	2.03	2.04	1.99	2.07	2.10	2.08	2.06																																																																																																																																																							
土木の職業	0.79	0.62	0.72	0.90	1.19	1.30	1.18	0.99	0.55	0.64	1.15	1.65	2.39	2.37	2.38	2.48	2.64	2.80	2.98	3.16	3.28	3.24	2.98	2.92																																																																																																																																																							
全職業計	0.42	0.41	0.53	0.71	0.84	0.92	0.87	0.64	0.34	0.44	0.55	0.66	0.78	0.81	0.80	0.83	0.87	0.89	0.92	0.93	0.96	1.00	1.01	1.00																																																																																																																																																							

### 建設業就業者の高齢化の進行

○ 建設業就業者は、55歳以上が約34%、29歳以下が約11%と高齢化が進行し、次世代への技術承継が大きな課題。  
 ※実数ベースでは、建設業就業者数のうち平成25年と比較して55歳以上が約2万人増加、29歳以下が約3万人増加（平成26年）

平成25年4月と平成26年2月に国土交通省は、2度の公共工事設計労務単価の大幅な引上げを行うとともに、労働者の社会保険未加入問題の取り組み等も含め「建設産業活性化会議」を設置した。また国土交通省・厚生労働省の連携で、建設業の人材確保に向けて「魅力ある職場作り」「人材確保」「人材育成」の観点から施策等を実施している。



詳しくは、一般社団法人日本建設業連合会の「人材確保・育成に関する提言」から『賃金改善』『作業所労働時間・労働環境の改善』、『技能の見える化の推進』、『技術の継承に関する支援』と、国土交通省・厚生労働省作成の「建設業の人材確保・育成に向けて」から『建設業女性定着モデル推進パッケージ』を参考にさせていただきたい。

### 2. 賃金改善

建設業界労働者の年収水準が、全産業労働者平均レベルとなるように努める。

表 年収 (千円)

調査年	建設業 (男性生産労働者)	全産業 (男性労働者)	全産業との 比較
H21年	4,008	5,298	-24.3%
22年	3,958	5,230	-24.3%
23年	4,018	5,268	-23.7%
24年	3,916	5,297	-26.1%

厚生労働省「賃金構造基本統計調査結果」から算出

上記の表で建設業労働者の年収水準が全産業平均に比べて低いことが分かる。平均年収を全産業平均レベルに近づけていくことが、建設業への入職者の確保に



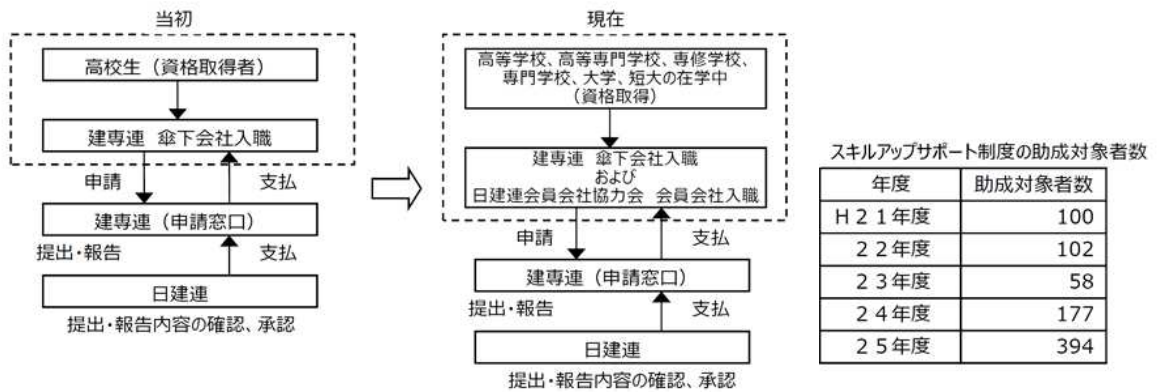
	<p>繋がる。そのためには「適切な価格での下請契約の締結」、「適切な労務賃金の支払いの要請」が必要であり、「適正な受注活動の実施」により、労務賃金を毀損させないという強い姿勢が重要である。</p>																
<p>3. 労働時間・労働環境の改善</p>	<p>(1) 作業所一斉閉所の推進</p> <p>1) 作業所の全日曜日の閉所、土曜日の月2回閉所を目指す。</p> <p>日曜日の閉所率 100%、土曜日の閉所率 50%を目指し、毎年10月の「ゆとり創出月間」及び「毎月第2土曜日の統一土曜閉所運動」を提唱し、推進活動を行っている。</p> <p>しかし、実績は厳しい受注環境を反映し、悪化傾向にある。</p> <p>グラフ 閉所率</p> <div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div style="text-align: center;"> <p>全日曜日閉所率</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>年度</th> <th>全日曜日閉所率</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>22年度</td> <td>82.8%</td> </tr> <tr> <td>23年度</td> <td>80.8%</td> </tr> <tr> <td>24年度</td> <td>79.8%</td> </tr> </tbody> </table> </div> <div style="text-align: center;"> <p>土曜日の月2回閉所率</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>年度</th> <th>土曜日の月2回閉所率</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>22年度</td> <td>25.0%</td> </tr> <tr> <td>23年度</td> <td>19.2%</td> </tr> <tr> <td>24年度</td> <td>18.5%</td> </tr> </tbody> </table> <p>日建連会員会社アンケート調査</p> </div> </div> <p>2) 「適正工期確保」に向けて、関係方面への働きかけ</p> <p>このような状況の中、労働時間を改善するために日建連は「適正工期の確保」に向けて、各発注者等関係方面に対して強力な働きかけを行っている。</p> <p>(2) 職場環境の一層の向上</p> <p>日建連は平成22年に「快適職場表彰制度」を発足させ、職場環境改善の取組みへのインセンティブを高める好事例の紹介に努めている。「快適職場制度」の浸透拡大を図り、作業所における職場環境の一層の向上に向けた活動を継続実施している。</p>	年度	全日曜日閉所率	22年度	82.8%	23年度	80.8%	24年度	79.8%	年度	土曜日の月2回閉所率	22年度	25.0%	23年度	19.2%	24年度	18.5%
年度	全日曜日閉所率																
22年度	82.8%																
23年度	80.8%																
24年度	79.8%																
年度	土曜日の月2回閉所率																
22年度	25.0%																
23年度	19.2%																
24年度	18.5%																
<p>4. 技能の「見える化」の推進</p>	<p>『技能労働者の技能の「見える化」ワーキンググループ』に参画し、就労者システム構築に取組み、技能の「見える化」を推進する</p> <p>国土交通省では『技能労働者の技能の「見える化」ワーキンググループ』を設置し、建設産業の持続的な発展に必要な人材の確保・育成を図るため、技能労働者が保有する施工力に係る資格や研修履歴、工事経験、社会保険への加入状況等の情報を蓄積し、「見える化」して技能労働者の処遇改善に繋がる仕組みの構築を進めており、日建連は委員として参画して「技能の見える化」を推進している。</p>																
<p>5. 技術の継承に関</p>	<p>(1) 教育訓練の充実強化への支援</p> <p>国土交通省の「担い手確保・育成検討会」などで提唱された総合的な教育訓練体</p>																

する支援 系の構築に積極的に参加し、その中核的なセンター機能を担う富士教育訓練センターの充実・強化のための支援を行う。

(2) 技能資格を有している入植者への支援（スキルサポート制度）

在学中に技能資格を取得し、建設業に入職した者を対象として在学中に負担した技能資格取得費用を助成する。

図 スキルアップサポート制度のスキーム



(3) 工業高校教師への技能訓練実施支援

工業高校の教師を対象に現場の実務を習得するための技能訓練について費用を助成する。

表 工業高校教師への技能訓練実施支援等の助成対象者数

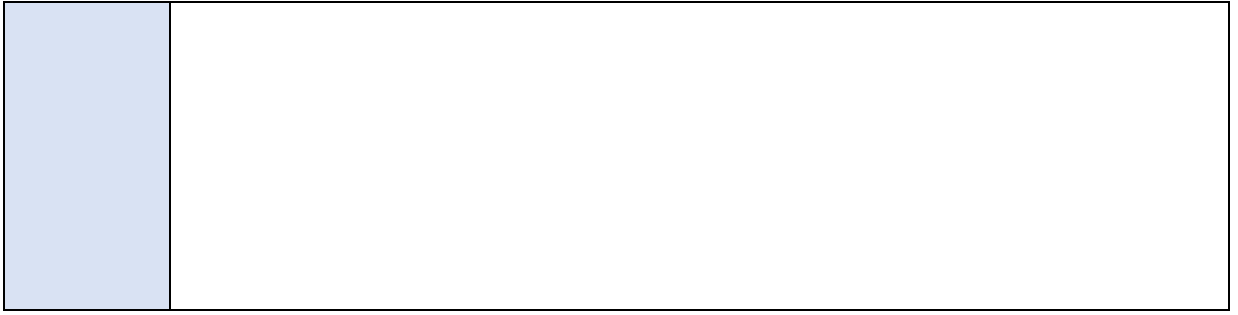
年度	助成対象者数
H 2 1 年度	30
2 2 年度	11
2 3 年度	39
2 4 年度	52
2 5 年度	52

6. 「建設業女性定着モデル」パッケージ

平成 26 年 8 月に官民を挙げて作成された「もっと女性が活躍できる建設業行動計画」を受け、「5 年以内に女性倍増」を目指して、官民で様々な取組みがスタートとしている。

こうした機運を中長期的に建設業界全体に持続・浸透させていくため、世間全体で建設業での女性活躍のイメージを浸透させるとともに、建設業者の女性雇用に係





② 人件費の増加対策

建設業・小売業に限らず「人件費」をどのようにコントロールしていくのかは大きな課題である。「人件費」の現状と対策案について記述する。

(参考資料：人事マネジメント「解体新書」)

項目	内容
1. 中小企業における人件費の現状	<p>ここ数年はバブル期並の人材不足となり、予想を超えた少子化のスピードと人材難に対処するために、新卒採用の際の初任給の引上げ等で給与水準が上がっていった。</p> <p>またバブル崩壊後人件費の抑制のため行われた「人件費の変動費化」の有効な手段だったパートタイム労働者や派遣スタッフに関して、正社員との「格差」を是正するための法律改正が進んでいった。その結果、「人」に関わるコストが再び増大してきたというのが「人件費」の現状である。</p>
2. 人件費の変動費化	<p>人件費には「固定費」的な側面と「変動費」的な側面がある。給与のうち、基本給部分は「固定費」であり、残業代や賞与は売上高や利益の増減に伴って伸縮するので「変動費」ということになる。景気の変動に柔軟に対応するため「人件費を変動費化」することが企業の不況期に対する抵抗力を高めることになる。</p> <p>ただ、現状では単に非正規労働者を増やすといった施策だけではなく、多様な考え方で「人件費の変動費化」を図る必要がある。そのいくつかを記述する。</p> <p>(1) 業績賞与</p> <p>業績に連動する部分と固定的に支払われる部分を明確に区分し、業績的賞与は完全に業績に連動される仕組みとする。さらに職位や職責によって、業績連動比率を上げていくといった方法を採用することで、賞与の一部を変動費化する。</p> <p>全体として企業業績に対する意識高揚を図ることが出来、一定のルールの下での評価に納得性も高まる。また、既得権に対する意識も徐々に薄らいでゆく効果もある。</p> <p>(2) 成果配分制度</p> <p>月例給与や賞与とは別に、一定期間の生産性向上や目標達成による「成果」を、変動的な金銭給与として配分する方法。売上が厳しく賃金水準が下がった状況でも、このような仕組みを意識的に設けることで、努力と結果が直接的に賃金に結びつくことを示し、従業員のモラルや部門の団結力の向上を誘発することができる。</p> <p>(3) 年棒制</p> <p>年棒制は成果や業績に基づいた方法で、人件費という固定費を業績に応じて変動させる場合、非常に適した制度である。注意すべき点は、評価基準をはっきりとさ</p>

	<p>せ、納得性を持たせた状態で厳格な運用を行うことである。その結果、格差にメリハリが付いていく。</p>
<p>3. 賃金以外の取組み</p>	<p>(1) 人材ミックス</p> <p>様々な就業形態の人材を組合せ、固定化しやすい正社員の比率を下げている。アルバイトやパートタイム労働者、派遣スタッフなどのフロー人材を活用することにより、労働力を「必要な時に、必要な人材を、必要なだけ」調達する仕組みを作る。</p> <p>ポイントとしては社内整備が必要となる。1つは、人材ミックスを行うために、誰に何をやってもらうのかを明確にすること。もう1つは、評価制度の確立。個人の業績を正確に測定し、それを処遇に結びつける仕組みがなければ、社員の納得性は得られない。その結果、モラールダウンを招く危険性があることに注意が必要である。</p> <p>(2) 業務のアウトソーシング</p> <p>バブル崩壊後、大手企業の8割以上が何らかのアウトソーシングを導入したと言われている。導入した分野も、経理、総務、人事、企画などの管理部門から、研究開発、営業部門など、あらゆる業務に対象領域が広がっていった。</p> <p>実際、自社で業務を遂行するよりも専門的なアウトソーサーに任せた方が、コストも安くなる。何よりも業務のスピードが速く、納期も計画通り。外部に任せることで自社のコア業務へ戦力を集中できるなど、さまざまなメリットがある。</p>
<p>4. 変動費化施策を行う際の留意点</p>	<p>「人件費の変動費化」を行う場合、従業員はどうしてもマイナスの施策としてとらえてしまうことが多く、従業員のモチベーションが下がる危険性を伴っている。そのため経営者や人事責任者は従業員一人ひとりに対して誠意をもって説明していくことが、最も大切なことである。</p> <p>また、諸々の施策を導入した後は、各人の生産性を向上させていくことに注力し、そのためのサポートを行わなければならない。人件費を変動費化すると同時に、やればやっただけ報われるというメリハリ感を従業員が感じられるようにし、また会社からの期待の表明として能力開発にも力を入れていくことである。</p> <p>こうした心遣いとアプローチが、変動費化の施策を実のあるものとするためには欠かせない条件である。</p>

③ 小売業における売上増加対策

J-NET21 (中小企業ビジネス支援サイト)、「小売店の売上拡大を考える」より抜粋、編集した。

項目	内容
1. 売上の構造を考える	<p>小売店の売上高は、客数と客単価の積で求められることはご存じのとおり。しかし、より効果的な売上拡大を目指すには、売上の構造を理解したうえでポイントを押さえた施策を講じることが重要。まずは下図を参考に、自店の問題点がどこにあるか検証してみよう。</p> <div style="text-align: center;"> <pre> graph LR     A[売上] --- B[客数]     A --- C[客単価]     B --- D[来店者数]     B --- E[購入率]     C --- F[購入単価]     C --- G[購入点数]     D --- D1[新規]     D --- D2[リピート]     E --- E1[品揃え]     E --- E2[販促・接客]     F --- F1[品揃え]     F --- F2[販売政策]     G --- G1[品揃え]     G --- G2[販促・接客]                     </pre> </div>
2. 客数の向上を考える	<p>1) 来店者数を増やす</p> <p><input type="checkbox"/>適切な広告・宣伝ができていますか？</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 商圈を把握したうえでチラシ配布しているか</li> <li>・ 地域のタウン誌などを使った広告・宣伝はできているか</li> <li>・ 通行人を店に誘導するための看板や案内は適切か</li> </ul> <p><input type="checkbox"/>通行人からの店舗の視認性は十分か？</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 看板は見やすい状態になっているか</li> </ul> <p><input type="checkbox"/>通行人を入店させる店頭の工夫はできているか？</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 店頭のショーウィンドーは季節感があるか</li> <li>・ 店頭のPOPは期待感をもたせられるものか</li> <li>・ 店内の雰囲気は販売商品に合っているか</li> <li>・ 店頭の賑わいをうまく演出できているか</li> </ul> <p><input type="checkbox"/>固定客から新規客の紹介を引き出す工夫はしているか？</p> <p>(例) 新規客を紹介してくれた顧客に商品券をプレゼントする など</p>



	<p><input type="checkbox"/> 通行人の目を引くイベントやキャンペーンによる工夫はできているか？  (例) 店頭でのくじ引き など</p> <p>(2) リピートの来店者</p> <p><input type="checkbox"/> 顧客台帳は作ってあるか？</p> <p><input type="checkbox"/> よく来てくれる顧客を名前と呼べるか？</p> <p><input type="checkbox"/> 顧客の好みに合った商品を勧めているか？</p> <p><input type="checkbox"/> DMなどで継続的に店をアピールしているか？  ・年賀状だけでなく、季節の変わり目などの挨拶状は出しているか</p> <p><input type="checkbox"/> 得意客に対するサービスは適切か？  (例) 割引券の配布 など</p> <p><input type="checkbox"/> 顧客を固定化するための工夫はできているか？  (例) 友の会などによる顧客のサークル化、スタンプカードの発行 など</p> <p>2) 購入率を高める</p> <p>(1) 品揃え</p> <p><input type="checkbox"/> ターゲットとする顧客層を考えた品揃えになっているか？</p> <p><input type="checkbox"/> 顧客に選択する楽しさを与えることのできる品揃えになっているか？</p> <p><input type="checkbox"/> 顧客の声を反映させた品揃えになっているか？</p> <p><input type="checkbox"/> 季節に合った品揃えになっているか？</p> <p><input type="checkbox"/> 競合店に勝てる商品の品揃えと価格になっているか？</p> <p><input type="checkbox"/> 品切れによる機会損失は発生していないか？</p> <p>(2) 販促・接客</p> <p><input type="checkbox"/> 商品に関する情報を提供できるPOPやプライスカードは付いているか？</p> <p><input type="checkbox"/> 店内の滞留時間を長くできるような店づくりはできているか？  ・店舗の清潔さはどうか  ・BGMはどうか  ・陳列は適切か</p> <p><input type="checkbox"/> 顧客のタイプに応じた接客はできているか？</p> <p><input type="checkbox"/> 店員の商品知識は十分か？</p>
<p>3. 客単価の向上を考える</p>	<p>1) 購入単価を向上させる</p> <p>(1) 品揃え</p> <p><input type="checkbox"/> 高付加価値商品の取り扱いがうまくできているか？  ・割引しなくても売れる高付加価値商品の取扱いはできているか  ・輸入商品や地方の名産、鮮度の高い商品など競合店にない商品の取扱いはできているか</p> <p><input type="checkbox"/> 顧客が必要とする商品の品揃えはできているか？  (例) 顧客が欲しい商品を自由に書ける注文ボードを店頭を設置する など</p>

	<p>(2) 販売政策</p> <p><input type="checkbox"/>商品価格の理由の提示はできているか？</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・顧客に納得して買ってもらえるような商品価格の適正さを告知できているか？</li> </ul> <p>※POPやチラシを使って商品価値をアピールする</p> <p><input type="checkbox"/>人気商品を強くアピールできているか？</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・人気商品ランキングを表示するなどの工夫はできているか</li> </ul> <p>※特に高額商品が売れている場合には、積極的にランキング表示を行う</p> <p><input type="checkbox"/>プライスライン（価格帯の山）の整備はできているか？</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・売れ筋商品のプライスラインを上方移動させるための工夫はしているか？</li> </ul> <p>※ポイントは商品の品質の向上に合わせて移動させること</p> <p><input type="checkbox"/>顧客への生活提案はできているか？</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・チラシやPOPを使ってライフスタイルのランクアップを提案しているか</li> </ul> <p>※低価格志向の顧客も、自分の納得した商品なら出費はいとわないもの</p> <p><input type="checkbox"/>クレジットカードの取り扱いが可能か？</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・人気の高いカード会社との提携はできているか</li> <li>・複数のカード会社との提携はできているか</li> </ul> <p>※カード会社に手数料を支払う必要はあるが、商品の販売チャンスは広がる</p> <p>2) 販促・接客</p> <p><input type="checkbox"/>顧客のタイプに応じた接客はできているか？</p> <p><input type="checkbox"/>関連商品を並べ、複数商品の購入を勧めているか？</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・関連商品が見つけやすいレイアウトになっているか</li> <li>・店員がTPOを考えて関連購買を勧められるような教育を行っているか</li> </ul> <p><input type="checkbox"/>セット販売の推進はできているか？</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・特定商品のセット購入には割引サービスをする、あるいはおまけ商品をつけるといった工夫はしているか</li> </ul> <p><input type="checkbox"/>購買点数の規定によるサービスはどうか？</p> <p>（例）価格や商品種類にかかわらず、「〇点以上お買いあげの方は△%引き」とい</p> <p>た特別サービスを実施してみる など</p> <p><input type="checkbox"/>ついで買いの促進はできているか？</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・スーパーで見かけるレジ前販売に適した商品はないか</li> </ul>
--	--



## 6. やましろ商工会の経営支援の取り組み

### ① 経営相談

創業や経営革新に取り組む中小企業者、創業予定者等を対象として、創業及び経営革新に関して知見を有している優秀なアドバイザーが以下の支援をします。窓口相談、専門家派遣についてお気軽にご相談下さい。

項目	内容
経営相談・支援	「経営相談」金融、税務、情報化、労務など経営全般について、経営指導員を中心とした専門の職員が窓口で、または事務所にお伺いしてご相談に応じます。
税務相談・経理指導	商工会では、税金の各種控除を知りたい、青色申告制度ってなに？など、みなさまのお悩みに対し、帳簿の付け方から決算、申告の仕方まで、懇切丁寧にアドバイスを行っています。決算や申告期には、税理士がみなさまの専門の相談員として無料の税務相談に応じています。
金融相談・斡旋	商工会では、みなさまの経営をより安定、向上させるために、金融や信用保証に関する相談や斡旋などを行っています。特に、事業資金を商工会の推薦により、日本政策金融公庫が無担保・無保証・低利で融資する「マル経資金融資」は、多くの小規模企業のみなさまに利用されています。
労務相談	商工会では、みなさまの企業にお勤めの従業員の福利厚生のために、社会保険、労働保険、退職金などについて、ご相談にのり、アドバイスをしています。
エキスパートバンク事業	経営・技術強化支援事業<エキスパートバンク事業>は、商工会員の経営に関するあらゆる問題に対して専門家的知識や技能等の経験者である専門家(エキスパート)を会員の要請に応じて事業所に派遣し、具体的・実践的な指導助言により、問題解決を図る制度です。

### ② 経営発達支援計画の概要

項目	内容
実施期間	平成28年4月1日～平成33年3月31日
目標	行政及び各関係機関との連携を密にし、地域小規模企業並びに地域の持続的な発展を図る上での最重要課題を「地域内での賑わい創出に向けた小規模起業及び経営体力強化のための組織強化(法人化及び新事業展開等)・事業の円滑な承継(廃業支援含む)」と位置付け、地域一体となった総合的な支援を提供することで、地域経済の底上げを図り、活力に満ちた地域を創造します。
事業内容	(項目のみ記載します。) 1. 経営力強化支援事業の実施 2. 新たな需要開拓に寄与する事業に関する事 3. 地域振興及び地域経済の発展に関する事

## 7. 補助金等の情報

平成 28 年度補正の各事業は受付を終了しました。新たな募集が始まったら商工会からお知らせします。

### (1) 平成 28 年度補正「小規模事業者持続化補助金」

項目	内容
補助事業名	平成 28 年度補正「小規模事業者持続化補助金」
補助事業概要	小規模事業者が、商工会・商工会議所の助言等を受けて経営計画を作成し、その計画に沿って地道な販路開拓等に取り組む費用の 2 / 3 を補助。補助上限額：50 万円
公募期間	<締め切り終了>平成 28 年 11 月 4 日（金）～平成 29 年 1 月 27 日（金）
事業実施者	全国商工会連合会
事業の目的	わが国の小規模事業者のほとんどは経営資源が不足していることから、全国にネットワークを持ち、地域に密着している商工会を活用しながら、人口減少や高齢化などによる地域の需要の変化に応じた持続的な経営に向けた取り組みを支援し、地域の原動力となる小規模事業者の活性化を図ります。 本補助金事業は、持続的な経営に向けた経営計画に基づく、小規模事業者の地道な販路開拓等の取り組み（例：新たな市場への参入に向けた売り方の工夫や新たな顧客層の獲得に向けた商品の改良・開発等）や、地道な販路開拓等とあわせて行う業務効率化（生産性向上）の取り組みを支援するため、それに要する経費の一部を補助するものです。
補助対象者	製造業その他の業種に属する事業を主たる事業として営む商工業者（会社および個人事業主）であり、常時使用する従業員の数が 20 人以下（卸売業、小売業、サービス業（宿泊業・娯楽業は除く）に属する事業を主たる事業として営む者については 5 人以下）の事業者であること。
補助対象事業	策定した「経営計画」に基づいて実施する、地道な販路開拓等のための取組であること。あるいは、販路開拓等の取組とあわせて行う業務効率化（生産性向上）のための取組であること。 ①地道な販路開拓等の取組について ②業務効率化（生産性向上）の取組について
補助対象経費	補助対象となる経費は、次の①～③の条件をすべて満たすものとなります。 ① 使用目的が本事業の遂行に必要なものと明確に特定できる経費 ② 交付決定日以降に発生し対象期間中に支払が完了した経費 ③ 証拠資料等によって支払金額が確認できる経費
主な提出書類	①小規模事業者持続化補助金事業に係る申請書 ②経営計画書 ③補助事業計画書 ④事業支援計画書 ⑤補助金交付申請書 ⑥電子媒体（CD-R・USB メモリ等） ⑦貸借対照表および損益計算書（直近 1

	期分)
その他	<p>従業員の賃金を引き上げる取り組みについて</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・従業員の賃金水準引き上げによる処遇改善に向けて頑張る小規模事業者を応援する下の条件に全て合致する場合には、補助上限額は100万円に引き上がります。</li> </ul>

(2) 平成28年度補正「ものづくり補助金」

項目	内容																		
補助事業名	平成28年度補正 革新的ものづくり・商業・サービス開発支援補助金																		
補助事業概要	本事業は、中小企業・小規模事業者が取り組む、経営力向上に資する革新的サービス開発・試作品開発・生産プロセスの改善を行うための設備投資等を支援するものです。																		
公募期間	<p>&lt;締め切り終了&gt;</p> <p>平成28年11月14日(月)～平成29年1月17日(火)</p>																		
事業実施者	全国中小企業団体中央会、申請書提出先：山口県地域事務局 山口県中小企業団体中央会																		
事業の目的	国際的な経済社会情勢の変化に対応し、足腰の強い経済を構築するため、経営力向上に資する革新的サービス開発・試作品開発・生産プロセスの改善を行うための中小企業・小規模事業者の設備投資等の一部を支援します。																		
補助対象者	日本国内に本社及び実施場所を有する中小企業者に限ります。																		
補助対象事業	本事業では、【革新的サービス】【ものづくり技術】の2つの対象類型注2があります。また、それぞれについて、「第四次産業革命型」「一般型」「小規模型(設備投資のみ、試作開発等)」の事業類型があります。補助率は、補助対象経費の3分の2以内。																		
補助対象経費	<table border="1"> <thead> <tr> <th>対象類型 事業類型注2</th> <th>【革新的サービス】</th> <th>【ものづくり技術】</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>第四次産業革命型</td> <td colspan="2"> <ul style="list-style-type: none"> <li>・補助上限額:3,000万円</li> <li>・補助率:2/3以内</li> <li>・設備投資注3:必要</li> <li>・補助対象経費注4:機械装置費、技術導入費、専門家経費、運搬費</li> </ul> </td> </tr> <tr> <td>一般型</td> <td colspan="2"> <ul style="list-style-type: none"> <li>・補助上限額:1,000万円</li> <li>・補助率:2/3以内</li> <li>・設備投資注3:必要</li> <li>・補助対象経費注4:機械装置費、技術導入費、専門家経費、運搬費</li> </ul> </td> </tr> <tr> <td>小規模型</td> <td> <table border="1"> <thead> <tr> <th>設備投資のみ</th> <th>試作開発等</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td> <ul style="list-style-type: none"> <li>・補助上限額:500万円</li> <li>・補助率:2/3以内</li> <li>・設備投資注3:必要</li> <li>・補助対象経費注4:機械装置費、技術導入費、専門家経費、運搬費</li> </ul> </td> <td> <ul style="list-style-type: none"> <li>・補助上限額:500万円</li> <li>・補助率:2/3以内</li> <li>・設備投資注3:可能(必須ではない)</li> <li>・補助対象経費注4:機械装置費、技術導入費、専門家経費、運搬費、原材料費、外注加工費、委託費、知的財産権等関連経費、クラウド利用費</li> </ul> </td> </tr> </tbody> </table> </td> <td> <p>※ 雇用増(維持)をし、5%以上の賃金引上げについては、補助上限を倍増</p> <p>※ 最低賃金引上げの影響を受ける場合には、補助上限をさらに1.5倍</p> <p>(14～15ページ「7. 補助上限額等」を参照)</p> </td> </tr> </tbody> </table>	対象類型 事業類型注2	【革新的サービス】	【ものづくり技術】	第四次産業革命型	<ul style="list-style-type: none"> <li>・補助上限額:3,000万円</li> <li>・補助率:2/3以内</li> <li>・設備投資注3:必要</li> <li>・補助対象経費注4:機械装置費、技術導入費、専門家経費、運搬費</li> </ul>		一般型	<ul style="list-style-type: none"> <li>・補助上限額:1,000万円</li> <li>・補助率:2/3以内</li> <li>・設備投資注3:必要</li> <li>・補助対象経費注4:機械装置費、技術導入費、専門家経費、運搬費</li> </ul>		小規模型	<table border="1"> <thead> <tr> <th>設備投資のみ</th> <th>試作開発等</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td> <ul style="list-style-type: none"> <li>・補助上限額:500万円</li> <li>・補助率:2/3以内</li> <li>・設備投資注3:必要</li> <li>・補助対象経費注4:機械装置費、技術導入費、専門家経費、運搬費</li> </ul> </td> <td> <ul style="list-style-type: none"> <li>・補助上限額:500万円</li> <li>・補助率:2/3以内</li> <li>・設備投資注3:可能(必須ではない)</li> <li>・補助対象経費注4:機械装置費、技術導入費、専門家経費、運搬費、原材料費、外注加工費、委託費、知的財産権等関連経費、クラウド利用費</li> </ul> </td> </tr> </tbody> </table>	設備投資のみ	試作開発等	<ul style="list-style-type: none"> <li>・補助上限額:500万円</li> <li>・補助率:2/3以内</li> <li>・設備投資注3:必要</li> <li>・補助対象経費注4:機械装置費、技術導入費、専門家経費、運搬費</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・補助上限額:500万円</li> <li>・補助率:2/3以内</li> <li>・設備投資注3:可能(必須ではない)</li> <li>・補助対象経費注4:機械装置費、技術導入費、専門家経費、運搬費、原材料費、外注加工費、委託費、知的財産権等関連経費、クラウド利用費</li> </ul>	<p>※ 雇用増(維持)をし、5%以上の賃金引上げについては、補助上限を倍増</p> <p>※ 最低賃金引上げの影響を受ける場合には、補助上限をさらに1.5倍</p> <p>(14～15ページ「7. 補助上限額等」を参照)</p>		
	対象類型 事業類型注2	【革新的サービス】	【ものづくり技術】																
	第四次産業革命型	<ul style="list-style-type: none"> <li>・補助上限額:3,000万円</li> <li>・補助率:2/3以内</li> <li>・設備投資注3:必要</li> <li>・補助対象経費注4:機械装置費、技術導入費、専門家経費、運搬費</li> </ul>																	
	一般型	<ul style="list-style-type: none"> <li>・補助上限額:1,000万円</li> <li>・補助率:2/3以内</li> <li>・設備投資注3:必要</li> <li>・補助対象経費注4:機械装置費、技術導入費、専門家経費、運搬費</li> </ul>																	
小規模型	<table border="1"> <thead> <tr> <th>設備投資のみ</th> <th>試作開発等</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td> <ul style="list-style-type: none"> <li>・補助上限額:500万円</li> <li>・補助率:2/3以内</li> <li>・設備投資注3:必要</li> <li>・補助対象経費注4:機械装置費、技術導入費、専門家経費、運搬費</li> </ul> </td> <td> <ul style="list-style-type: none"> <li>・補助上限額:500万円</li> <li>・補助率:2/3以内</li> <li>・設備投資注3:可能(必須ではない)</li> <li>・補助対象経費注4:機械装置費、技術導入費、専門家経費、運搬費、原材料費、外注加工費、委託費、知的財産権等関連経費、クラウド利用費</li> </ul> </td> </tr> </tbody> </table>	設備投資のみ	試作開発等	<ul style="list-style-type: none"> <li>・補助上限額:500万円</li> <li>・補助率:2/3以内</li> <li>・設備投資注3:必要</li> <li>・補助対象経費注4:機械装置費、技術導入費、専門家経費、運搬費</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・補助上限額:500万円</li> <li>・補助率:2/3以内</li> <li>・設備投資注3:可能(必須ではない)</li> <li>・補助対象経費注4:機械装置費、技術導入費、専門家経費、運搬費、原材料費、外注加工費、委託費、知的財産権等関連経費、クラウド利用費</li> </ul>	<p>※ 雇用増(維持)をし、5%以上の賃金引上げについては、補助上限を倍増</p> <p>※ 最低賃金引上げの影響を受ける場合には、補助上限をさらに1.5倍</p> <p>(14～15ページ「7. 補助上限額等」を参照)</p>													
設備投資のみ	試作開発等																		
<ul style="list-style-type: none"> <li>・補助上限額:500万円</li> <li>・補助率:2/3以内</li> <li>・設備投資注3:必要</li> <li>・補助対象経費注4:機械装置費、技術導入費、専門家経費、運搬費</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・補助上限額:500万円</li> <li>・補助率:2/3以内</li> <li>・設備投資注3:可能(必須ではない)</li> <li>・補助対象経費注4:機械装置費、技術導入費、専門家経費、運搬費、原材料費、外注加工費、委託費、知的財産権等関連経費、クラウド利用費</li> </ul>																		

主な提出書類	①革新的ものづくり・商業・サービス開発支援補助金事業計画書 ②認定支援機関確認書 ③決算書（直近2年間の貸借対照表、損益計算書、個別注記表） ④定款若しくは登記事項証明書（提出日より3ヵ月以内に発行されたもの） ⑤ 会社案内等事業概要の確認ができるパンフレット等 他

(3) 平成28年度やまぐち地域中小企業育成事業助成金

項目	内容
補助事業名	平成28年度やまぐち地域中小企業育成事業助成金
補助事業概要	地域資源を活用した中小企業者の新規創業や新事業展開の取組、中小企業者による産業クラスターを形成するための取組等を支援対象とした助成制度を設けており、平成28年度分を下記のとおり募集します。
公募期間	<締め切り終了> 平成28年 5月16日（月）（17時必着）
事業実施者	（公財）やまぐち産業振興財団に委託し実施（事業活動支援部 TEL 083-922-9926）
補助対象事業内容	<p>(1) 創業・新事業支援助成金【一般枠】（採択数：5テーマ程度）</p> <p>ア 応募資格</p> <p>（ア）県内に主たる事務所を有する中小企業者（別紙1参照）</p> <p>（イ）成長支援枠の応募資格に該当する企業は、【一般枠】では応募できません。</p> <p>イ 助成内容</p> <p>（ア）助成対象経費</p> <p>新商品・技術・役務の開発研究とそれに付随する市場調査・販路開拓に要する経費（別紙2参照）</p> <p>（イ）助成金額等</p> <p>助成上限額は2,000千円以内</p> <p>助成金は助成対象経費の2/3以内</p> <p>（ウ）助成期間（原則、単年度）</p> <p>交付決定の日～平成29年2月28日まで</p>
その他	<p>上記の他、以下の事業が並行して募集される。</p> <p>(2) 創業・新事業支援助成金【成長支援枠】（採択数：5テーマ程度）</p> <p>ア 応募資格</p> <p>（公財）やまぐち産業振興財団の事業可能性評価委員会において、事業化ベストプラン認定を受けた企業、及び中小企業新事業活動促進法に基づく経営</p>

	<p>革新計画の山口県知事の承認を受けた県内中小企業者</p> <p>イ 助成内容</p> <p>助成金上限額は5,000千円以内</p> <p>助成金は助成対象経費の2/3以内</p>
提出資料	<p>(1) やまぐち地域中小企業育成事業助成金交付申請書(様式第1)</p> <p>(2) 助成事業計画書(様式第1別紙)</p> <p>(3) 添付資料: ①詳細資料(金額の根拠を示す見積書等) ②決算書(直近三期分。勘定科目内訳書を含む) ③履歴事項全部証明書(申請名義人が法人の場合)又は住民票等(申請名義人が個人の場合)他</p>



(4) チャレンジやまぐち中小企業総合支援事業

項目	内容
補助事業名	チャレンジやまぐち中小企業総合支援事業
支給対象	経営革新計画承認企業
補助事業概要	やまぐち産業振興財団と連携し、カンファレンスチームと多様な支援メニュー等により中小企業の成長を総合的に支援
公募期間	年度予算の範囲内
事業実施者	(公財) やまぐち産業振興財団に委託し実施 (事業活動支援部 TEL 083-922-9926)

支援内容

支援メニュー	支援内容	補助率等 (上限)
検討会開催経費助成金	新たな戦略立案や課題解決のための検討会開催に係る経費を助成	10/10 (25万円以内)
成長支援助成金	①製品化や確立された技術、サービスの活用に向けた商品デザインや試作機製作等に係る経費及びクラウドファンディング等を活用した成長に必要な資金調達の実施に係る経費を助成 ②IoTの導入及びIoTが活用できる人材の育成に要する経費を助成	10/10 (150万円以内)
経営力向上計画策定支援	中小企業等経営強化法に規定する「経営力向上計画」の策定を支援 ※経営力向上計画の認定を受けると、機械等の固定資産税軽減等の支援を受けることができる。	支援料無料
海外販路開拓支援助成金	海外でのマーケティング戦略策定や商談に要する渡航費等に対する助成	10/10 (50万円以内)
大規模展示会への共同出展	海外や首都圏等における大規模展示会へ共同出展し、販路開拓を支援	出展料無料
事業展開相談会開催	首都圏等で、大手商社OBが支援企業に個別面談を行い、商談獲得・成立を支援	参加料無料
戦略的販路開拓助成金	商品やサービス特性に応じた戦略的な個別展示会への出展やWebサイト構築等に要する経費を助成	10/10 (20万円以内)
売り込み支援	商社OBによる首都圏企業への同行マッチング等及び首都圏等で開催される商談会・展示会に関する情報提供等による販路拡大を支援	マッチング料無料
働き方改革取組支援	生産性向上とワークライフバランス等の働き方改革に一体的に取り組む者に対し、働き方改革支援センターのアドバイザー等による助言・提案	参加料無料
事業拡大スタッフ雇用助成金	事業拡大のために必要な専門的知識・技術を有する人材の雇用に係る人件費を最大1年間助成	10/10 (月25万円以内)
就職関連フェア等出展	都市部で開催される転職フェア等への共同出展を実施し、県外等の人材確保を支援	出展料無料
OJT研修助成金	求職者を正規雇用し、業務に従事させながら行うキャリア形成促進に対する人件費等を助成	10/10 (100万円以内)

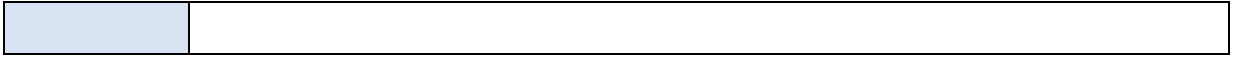
※支援メニューによっては、対象業種が限定されているものもあります。

《やまぐち中小企業活力アップ補助金 (活力アップ枠)》

- 新事業展開の取組や新たな製品・技術・システム等の研究開発経費に対する助成

《山口県中小企業制度融資 (新事業展開等資金)》

- 設備資金、運転資金について金利面で優遇 (優遇金利の適用)



(5) 業務改善助成金

項目	内容																											
補助事業名	業務改善助成金																											
補助事業概要	<p>業務改善助成金は中小企業・小規模事業者の生産性向上を支援し、事業場内で最も低い賃金（事業場内最低賃金）の引上げを図るための制度です。</p> <p>生産性向上のための設備投資（機械設備、POS システム等の導入）などを行い、事業場内最低賃金を一定額以上引き上げた場合、その設備投資などにかかった費用の一部を助成します。</p>																											
公募期間	年度予算の範囲内																											
事業実施者	厚生労働省、山口県最低賃金総合相談支援センター 山口県中小企業団体中央会																											
補助対象事業内容	<p><b>【制度の拡充Ⅰ】</b></p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>事業場内最低賃金の引上げ額</th> <th>助成率</th> <th>助成の上限額</th> <th>助成対象事業場</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>30円以上</td> <td>7/10<sup>(※1)</sup> (常時使用する労働者数が企業全体で30人以下の事業場は3/4<sup>(※1)</sup>)</td> <td>50万円</td> <td>事業場内最低賃金が750円未満の事業場</td> </tr> <tr> <td>40円以上</td> <td>(※1)生産性要件を満たした場合には3/4 (4/5)</td> <td>70万円</td> <td>事業場内最低賃金が800円未満の事業場</td> </tr> <tr> <td>60円以上</td> <td>1/2 (常時使用する労働者数が企業全体で30人以下の事業場は3/4)</td> <td>100万円</td> <td>事業場内最低賃金が1000円未満の事業場</td> </tr> </tbody> </table> <p><b>【制度の拡充Ⅱ】</b></p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>事業場内最低賃金の引上げ額</th> <th>助成率</th> <th>助成の上限額</th> <th>助成対象事業場</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>90円以上</td> <td>7/10<sup>(※1)</sup> (常時使用する労働者数が企業全体で30人以下の事業場は3/4<sup>(※1)</sup>)</td> <td>150万円</td> <td rowspan="2">事業場内最低賃金が800円以上1000円未満の事業場</td> </tr> <tr> <td>120円以上</td> <td>(※1)生産性要件を満たした場合には3/4 (4/5)</td> <td>200万円</td> </tr> </tbody> </table>	事業場内最低賃金の引上げ額	助成率	助成の上限額	助成対象事業場	30円以上	7/10 <sup>(※1)</sup> (常時使用する労働者数が企業全体で30人以下の事業場は3/4 <sup>(※1)</sup> )	50万円	事業場内最低賃金が750円未満の事業場	40円以上	(※1)生産性要件を満たした場合には3/4 (4/5)	70万円	事業場内最低賃金が800円未満の事業場	60円以上	1/2 (常時使用する労働者数が企業全体で30人以下の事業場は3/4)	100万円	事業場内最低賃金が1000円未満の事業場	事業場内最低賃金の引上げ額	助成率	助成の上限額	助成対象事業場	90円以上	7/10 <sup>(※1)</sup> (常時使用する労働者数が企業全体で30人以下の事業場は3/4 <sup>(※1)</sup> )	150万円	事業場内最低賃金が800円以上1000円未満の事業場	120円以上	(※1)生産性要件を満たした場合には3/4 (4/5)	200万円
事業場内最低賃金の引上げ額	助成率	助成の上限額	助成対象事業場																									
30円以上	7/10 <sup>(※1)</sup> (常時使用する労働者数が企業全体で30人以下の事業場は3/4 <sup>(※1)</sup> )	50万円	事業場内最低賃金が750円未満の事業場																									
40円以上	(※1)生産性要件を満たした場合には3/4 (4/5)	70万円	事業場内最低賃金が800円未満の事業場																									
60円以上	1/2 (常時使用する労働者数が企業全体で30人以下の事業場は3/4)	100万円	事業場内最低賃金が1000円未満の事業場																									
事業場内最低賃金の引上げ額	助成率	助成の上限額	助成対象事業場																									
90円以上	7/10 <sup>(※1)</sup> (常時使用する労働者数が企業全体で30人以下の事業場は3/4 <sup>(※1)</sup> )	150万円	事業場内最低賃金が800円以上1000円未満の事業場																									
120円以上	(※1)生産性要件を満たした場合には3/4 (4/5)	200万円																										
支給の要件	<p>① 事業場内最低賃金が適用される労働者（雇入れ後6月を経過していること）の賃金を引き上げる計画を作成し、申請後に賃金引上げを行うこと。</p> <p>※ 引き上げ後の賃金額が、事業場内最低賃金になることが必要です。</p> <p>② 生産性向上のための設備・器具の導入などを行うこと。</p> <p>※ 単なる経費削減のための経費、職場環境を改善するための経費、パソコン、営業車輛など、社会通念上当然に必要な経費は対象外となります。</p> <p>③ 事業場内最低賃金が改定後の地域別最低賃金額を下回る場合は、①の賃金引上げは、その発効日の前日までに行うこと。</p> <p>賃金引上げを地域別最低賃金の発効日以後に行う場合は、改定後の地域別最低賃金額を上回る事業場内最低賃金を基礎として、前頁の表及び上の表に定められた額以上の引上げを行うこと。</p>																											



(6) 平成30年度 中小企業・小規模事業者関係概算要求等の概要

(平成29年8月 中小企業庁)

項目	内容
<p>者政策の重点項目</p>	<p>1. 事業承継・再編・統合による新陳代謝の促進</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○事業承継・再編・統合集中実施事業</li> <li>○中小企業再生支援・事業引継ぎ支援事業</li> <li>○非上場株式等についての相続税・贈与税の納税猶予制度の見直し</li> <li>○中小企業・小規模事業者の事業再編等に係る税負担の軽減措置の創設</li> </ul> <p>2. 中小企業・小規模事業者におけるIT活用の拡大</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○中小企業・小規模事業者決済情報管理支援事業</li> <li>○地域中核企業・中小企業等連携支援事業</li> </ul> <p>3. 人材不足への対応</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○中小企業・小規模事業者人材対策事業</li> <li>○所得拡大促進税制</li> </ul>
<p>引き続き粘り強く取り組んで行く政策</p>	<p>1. 地域未来企業の発掘、経営力強化・生産性向上に向けた取組</p> <p>(1) 海外展開支援・販路開拓・ブランディング支援</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○中小企業・小規模事業者海外展開戦略支援事業</li> </ul> <p>(2) 商店街支援</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ふるさと名物応援事業</li> </ul> <p>(3) 小規模事業者支援</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○地域・まちなか商業活性化支援事業</li> </ul> <p>2. 活力ある担い手の拡大</p> <p>(1) 創業・廃業、ベンチャー</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○地域創業活性化支援事業</li> </ul> <p>3. 安定した事業環境の整備</p> <p>(1) 下請取引の適正化</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○中小企業取引対策事業</li> <li>○消費税転嫁状況監視・検査体制強化等事業</li> </ul> <p>(2) 中小企業・小規模事業者の資金繰り支援</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○政策金融・信用保証による資金繰り支援</li> </ul> <p>4. 災害からの復旧・復興</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○被災地向けの資金繰り支援等</li> </ul>